3 1761 11970630 7


Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

https://archive.org/details/31761119706307

CA1
XC11
-E102

CA1
XC 11

Government
Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 29

Wednesday, February 3, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 29

Le mercredi 3 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992-1993

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 3, 1993
(31)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:41 o'clock p.m. this day, in Room 237-C, Centre Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: David Barrett, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Members present: Bill Casey for Gabrielle Bertrand; Gabriel Fontaine for Jean-Guy Guilbault and Dan Heap for David Barrett.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the Canadian Union of Public Employees: Judy Darcy, National President; Blair Redlin, Special Assistant, Campaigns; Matt Sanger, Research Assistant. *From the United Steelworkers of America:* Leo Gerard, National Director; Ken Delaney, Director, Research and Development.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

Judy Darcy from the Canadian Union of Public Employees made an opening statement and with the other witnesses answered questions.

Leo Gerard from the United Steelworkers of America made an opening statement and with the other witness answered questions.

At 6:00 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Sub-Committee

Diane Diotte
Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 3 FÉVRIER 1993
(31)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 41, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Bill Casey remplace Gabrielle Bertrand; Gabriel Fontaine remplace Jean-Guy Guilbault; Dan Heap remplace Dave Barrett.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: Du Syndicat canadien de la fonction publique: Judy Darcy, présidente nationale; Blair Redlin, adjoint spécial, Campagnes; Matt Sanger, adjoint de recherche. *Des Métallurgistes Unis d'Amérique:* Leo Gerard, directeur national; Ken Delaney, directeur, Recherches et développement.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Judy Darcy, du Syndicat canadien de la fonction publique, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Leo Gerard, des Métallurgistes Unis d'Amérique, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 18 heures, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité
Marie Carrière

Greffière de Comité
Diane Diotte

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, February 3, 1993

• 1541

The Chairman: Good afternoon. We're resuming consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement.

I welcome today our first witness, the Canadian Union of Public Employees and its National President, Judy Darcy.

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Mr. Chairman, what constitutes a quorum for this hearing? The Liberal member is not present, and I'm disappointed that he's not here, but what constitutes a quorum?

The Chairman: Four, counting the chairman.

Mr. Barrett: Four counting the chairperson, and the Liberal is not here. I'm not trying to make that point, Mr. Chairman, but it has been made. Thank you very much.

The Chairman: We had a gentlemen's agreement that we would try not to start any hearing without a reasonable delay unless there was at least one representative from each political party present, but we do have to get on with our agenda. We've contacted their offices and they are in transit.

Welcome, Ms Darcy. I'd ask you to introduce your colleagues. I understand you'll be making an opening statement of approximately 20 minutes. We will then open the questions with Mr. Barrett, followed by a government member. Ms Darcy, the floor is yours.

Ms Judy Darcy (National President, Canadian Union of Public Employees): Thank you very much for the opportunity to appear. With me are Blair Redlin, who is a senior research officer with CUPE; and Matt Sanger, who is a research assistant in our research department, also at the national office. We're very pleased to have the opportunity to appear before you.

CUPE is the largest union in Canada, representing some 412,000 employees from coast to coast. Our members are employed in a wide range of public services and public institutions, from municipalities to the health care field, electrical utilities, school boards, universities, social services, libraries, transportation agencies, broadcast, airline—and I could go on.

Because of our particular concern representing public employees and because of our particular public policy commitments regarding a strong public sector in this country, we have chosen to focus in our brief almost exclusively on

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 3 février 1993

Le président: Nous reprenons l'étude de l'Accord de libre-échange nord-américain conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992.

Je souhaite la bienvenue à notre premier témoin, le Syndicat canadien de la fonction publique, et à sa présidente nationale, M^me^ Judy Darcy.

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Monsieur le président, que faut-il pour avoir le quorum à cette audience du comité? Le membre libéral est absent, et j'en suis déçu, mais que faut-il pour avoir le quorum?

Le président: Il faut quatre membres, le président pouvant être du nombre.

M. Barrett: Quatre avec le président, et le membre libéral n'est pas là. Ce n'est pas que je veuille signaler la chose, monsieur le président, mais la chose a été signalée. Merci beaucoup.

Le président: Nous nous étions entendus pour attendre un laps de temps raisonnable avant de débuter nos audiences pour qu'il y ait au moins un représentant de chacun des partis politiques présent, mais il nous faut tout de même nous acquitter de nos travaux. Nous avons communiqué avec leurs bureaux, et il semble qu'ils soient en route.

Soyez la bienvenue, madame Darcy. Je vous demanderais de bien vouloir présenter vos collègues. Si je comprends bien, vous nous ferez un exposé préliminaire d'une vingtaine de minutes. Puis, nous passerons à la période de questions, le premier à intervenir étant M. Barrett, suivi d'un membre du gouvernement. Madame Darcy, vous avez la parole.

Mme Judy Darcy (présidente nationale, Syndicat canadien de la Fonction publique): Merci beaucoup de nous avoir donné l'occasion de comparaître devant vous. Je suis accompagnée de M. Blair Redlin, attaché de recherche principal au SCFP, et de M. Matt Sanger, de notre service de recherche, qui travaille également au bureau national. Nous sommes très heureux de pouvoir comparaître devant vous.

Le SCFP, qui représente quelque 412 000 employés des différentes régions du pays, est le plus grand syndicat du Canada. Nos membres se retrouvent dans divers services et établissements publics, dans les municipalités, le services de santé, les entreprises hydroélectriques, les conseils scolaires, les universités, les services sociaux, les bibliothèques, les organismes de transport, les entreprises de radiodiffusion, les compagnies aériennes, et j'en passe.

À cause de notre intérêt particulier en tant que syndicat représentant les employés de la fonction publique et à cause de notre attachement particulier, pour les questions d'intérêt public, à une orientation favorable au maintien d'un secteur

[*Texte*]

issues that relate to the public sector in this country. We thought it was important to do this because we think that in the debate about NAFTA so far, the consequences of NAFTA for the public sector have in fact been downplayed. Even the terminology used in the discussion about NAFTA gives the mistaken impression that only workers who produce tradable goods and services will be affected, when in fact we believe NAFTA's impact on public services, and on public employees who provide those services, will be equally important.

Our assessment of this agreement is that it will in fact be very detrimental to the public sector activities that sustain our economy and that knit together the fabric of Canadian society.

• 1545

In our union we often say that we view the public sector as being very much like the glue that holds our society together, and that a strong and vibrant public sector is an essential ingredient to a strong and vibrant economy and a strong private sector. We believe NAFTA's provisions will in fact reduce the ability of governments at all levels to maintain adequate social services and public programs. At a time when Canadians are in fact demanding a more responsive political system, we believe NAFTA will further limit our scope for determining the laws and policies by which we are governed and, in effect, create a new level of unelected government with no mechanism or accountability to Canadians.

I want to touch on the issue of globalization in the public sector. Certainly we are all aware that governments around the world are struggling to respond to the rapid growth of international markets and their negative effects on national laws and policies. Most significant has been the enormous increase in the ability of investors and of financial markets to shift capital from one country to another. We believe that instead of surrendering tools of government policy, as the free trade agreements do, these changes in the global economy require us to use existing tools more strategically and to develop new ones to counterbalance the increased power of multinational corporations.

The most significant parts of NAFTA, as with the free trade agreement, are its provisions on investment and on so-called non-tariff barriers to trade. The provisions on investment secure the right of American and Mexican investors to establish and operate enterprises in Canada, and prevent governments from treating those investments differently from those of Canadian enterprises. Moreover, they guarantee the right of investors to transfer out of the

[*Traduction*]

public vigoureux au Canada, nous avons décidé de nous concentrer presque exclusivement, dans notre mémoire, sur les questions touchant au secteur public canadien. Nous avons cru bon de canaliser ainsi nos énergies, puisque, dans les discussions qui ont eu lieu jusqu'à maintenant sur l'ALÉNA, on a voulu minimiser l'importance des conséquences de cet accord pour le secteur public. Même le vocabulaire qu'on utilise pour discuter de l'ALÉNA donne à entendre, à tort, que seuls les travailleurs qui produisent des biens et des services échangeables seront touchés, alors que, selon nous, ses répercussions seront tout aussi importantes pour les services publics et pour les fonctionnaires qui assurent ces services.

L'évaluation que nous avons faite de cet accord nous amène à conclure qu'il sera, en fait, très néfaste pour les activités du secteur public qui soutiennent notre économie et qui empêchent le tissu de la société canadienne de se désagréger.

Dans notre syndicat, nous disons souvent que nous considérons le secteur public comme la colle qui cimente notre société et que l'existence d'un secteur public fort et dynamique constitue un ingrédient essentiel au maintien d'une économie forte et dynamique et d'un secteur privé vigoureux. Les dispositions de l'ALÉNA auront pour effet, à notre avis, de réduire le pouvoir des divers paliers de gouvernement d'assurer le maintien des services sociaux et des programmes publics dont nous avons besoin. À une époque où les Canadiens exigent de leurs institutions publiques une plus grande sensibilité à leurs besoins, l'ALÉNA viendra, selon nous, limiter encore davantage le pouvoir qu'ils ont d'influencer les lois et les politiques qui les régissent et créer une nouvelle forme d'autorité non élue, qui n'aurait aucun compte à rendre aux Canadiens.

Je veux aborder brièvement la question de la mondialisation et du secteur public. Certes, nous savons tous que, partout au monde, les gouvernements tâchent de se défendre contre les effets néfastes de la croissance rapide des marchés internationaux sur leurs lois et leurs politiques nationales. La mondialisation s'est notamment traduite par un accroissement phénoménal des moyens dont disposent les investisseurs et les marchés financiers pour transférer les capitaux d'un pays à un autre. Nous considérons qu'au lieu de renoncer aux outils qui leur permettent de gérer leurs affaires, comme les accords de libre-échange les y obligent, les gouvernements doivent, pour s'adapter à l'évolution de l'économie mondiale, faire une utilisation plus judicieuse des outils existants et créer de nouveaux outils qui puissent faire contrepoids aux pouvoirs accrus des multinationales.

Les dispositions les plus importantes de l'ALÉNA, tout comme de l'Accord de libre-échange, sont celles qui concernent les investissements et les soi-disant barrières non tarifaires au commerce. Ces dispositions confèrent aux investisseurs américains et mexicains le droit d'établir et d'exploiter des entreprises au Canada et empêchent les gouvernements de faire quelque distinction que ce soit entre ces investissements et ceux des entreprises canadiennes. Elles

[*Text*]

country any profits, dividends or other proceeds generated in Canada. In so doing, we believe they prevent governments from regulating capital movements in accordance with national interests. NAFTA will also severely restrict our government's freedom to operate the public sector in ways that are most conducive to the welfare of Canadians.

As far as the role of the public sector in this country is concerned, we believe, and we know that Canadians believe, public services and social programs are essential to maintaining a relatively high standard of living in Canada. As a result of our more extensive public services and social programs, income disparities in Canada are smaller than in the United States, and Canadians have better access to education and to health care.

We are acutely aware, as are all Canadians, I believe, that the Prime Minister and other cabinet ministers have on many occasions bragged, spoken very proudly of the fact that in a UN study, a human development report a few months ago, Canada was evaluated as being the best country in the world to live. The standards by which Canada was judged to be that had mainly to do with the quality of its public services and its social programs.

The differences between the Canadian and the American public sector reflect the differences between our two countries. Historically, as a country, we have supported a very active, very strong public sector for a number of reasons—our relatively small population, our land mass, our reliance on resource industries, our proximity to a superpower. I would also maintain it is because we believe philosophically, as a country, in building a sharing and caring society, and our social programs are a way of assuming that kind of collective and social responsibility.

Global economic integration, though, by its very nature, undermines many of the mechanisms that support our public services. Corporations, as we know, can relocate to jurisdictions with lower corporate taxes, which can have a significant impact on the Canadian tax base. International finance markets can put pressure on interest rates and disrupt monetary policy. These changes, we believe, increase the need for governments to manage the economy more actively and in fact to increase support for public services.

We think an active public sector response to globalization would include the following: performance requirements and other forms of regulation to ensure that foreign investments benefit Canada; strategic public investments to support Canadian companies; expanded training and adjustment programs, such as the ones we were promised with the free trade agreement in 1988; regulation of resource exports; tax reforms to increase corporate tax revenue and make the

[*Translation*]

garantissent en outre aux investisseurs le droit de transférer à l'étranger tout les bénéfices, les dividendes et les autres produits réalisés au Canada. Elles empêchent ainsi, à notre avis, les gouvernements de réglementer dans l'intérêt national les mouvements de capitaux. Par ailleurs, l'ALÉNA enlèvera à notre gouvernement presque toute latitude pour faire en sorte que le secteur public exerce son activité de la manière la plus favorable au mieux-être des Canadiens.

En ce qui concerne le rôle du secteur public au Canada, nous considérons, et nous savons que les Canadiens considèrent également, que les services publics et les programmes sociaux sont essentiels au maintien d'un niveau de vie relativement élevé au Canada. À cause de la protection plus complète que nous assurent nos services publics et nos programmes sociaux, les disparités de revenu sont plus faibles au Canada qu'elles ne le sont aux États-Unis, et les Canadiens ont plus facilement accès aux services d'enseignement et de santé que leurs voisins américains.

Nous sommes profondément conscients, comme le sont tous les Canadiens, à mon avis, que le premier ministre du Canada et les ministres de son Cabinet ont, à bien des reprises, parlé avec fierté de cette étude des Nations Unies, ce rapport sur le développement qui a été publié il y a quelques mois, qui place le Canada au premier rang des pays où il fait bon vivre. Les critères qui ont valu au Canada cette distinction tenaient surtout à la qualité de ses services publics et de ses programmes sociaux.

Les différences entre le secteur public canadien et celui des Américains reflète les différences entre nos deux pays. Nous avons toujours misé, au Canada, sur un secteur public très dynamique et très vigoureux pour diverses raisons: la relative faiblesse de notre population, la grandeur de notre territoire, la prépondérance des ressources naturelles dans notre économie et la frontière que nous partageons avec une superpuissance. J'estime que, si nous avons choisi cette voie, c'est aussi parce que, en tant que pays, nous croyons à une société fondée sur des principes humanitaires, et nos programmes sociaux sont un moyen pour nous de nous acquitter de cette responsabilité sociale et collective.

Cependant, l'intégration économique à l'échelle mondiale compromet, de par sa nature même, bon nombre des mécanismes qui sous-tendent nos services publics. Les entreprises, nous le savons bien, peuvent délaisser le territoire canadien pour aller s'installer dans des pays où le taux d'imposition des sociétés est moins élevé, et l'assiette fiscale canadienne peut en être durement touchée. Les marchés financiers internationaux peuvent exercer des pressions sur les taux d'intérêt et perturber la politique monétaire. Pareille évolution exige, à notre avis, que les gouvernements jouent un rôle plus actif dans la gestion de l'économie et qu'ils consolident encore davantage les services publics.

Selon nous, les mesures de renforcement du secteur public en réponse à la mondialisation comprendraient notamment: l'imposition de prescriptions, de résultats et d'autres mesures de réglementation afin de garantir que les investissements étrangers soient à l'avantage du Canada; la réalisation d'investissements publics judicieux destinés à appuyer les entreprises canadiennes; la prestation de programmes élargis de formation et d'adaptation, comme cela

[*Texte*]

personal income tax system more progressive; mobilization of domestic pools of capital to finance public infrastructure.

• 1550

A government with the political will to pursue these policies would admittedly face some very difficult obstacles but they would not, in our view, be insurmountable. The alternative in any event is to surrender the policy tools we need to respond to the threats that globalization poses to our national interests, to our democratic system, and indeed to our sovereignty.

I want to touch for a minute on the impact of NAFTA on our democratic processes. We believe there is a serious threat to our democratic processes, and it emanates from the powerful institutional structure that will be created to implement the agreement and to resolve disputes. Overseen by a free trade commission with a permanent secretariat, this structure will include panels to review disputes as well as procedures governing the use of trade measures to enforce panel decisions.

First, the dispute panels will operate under a veil of secrecy. The agreement stipulates that the "panel's hearings, deliberations and initial report, and all written submissions to and communication with the panel shall be confidential". Only the final report of the panels will be made public.

Second, these provisions prevent public interest groups from monitoring the panels' operations. There will be no means of knowing the kinds of information put before them and the factors taken into account in their decisions. The rules governing the operation of the dispute panels would seem to preclude even the weakest form of public accountability. Members of panels will be chosen from a roster of experts in law and international trade. There will be no representation from public interest or advocacy groups, despite the consequences of panel decisions for the environment, for social policy, and for industrial relations. Given their very limited composition, the panels are likely to confine their deliberations to narrow legal interpretations of trade issues and to give precedence to the corporate rights contained in NAFTA over the public interest.

We would say this issue of democracy is a really critical one that needs to be considered, especially when we consider the last few months in the political and constitutional history of this country, when we have seen how strongly Canadians feel about making their institutions in fact more open, more accountable, and more democratic. What NAFTA does is take us in a very different direction.

[*Traduction*]

nous avait été promis lors de l'Accord de libre-échange de 1988; la réglementation des exportations de ressources naturelles; la réforme du régime fiscal en vue d'accroître l'impôt sur les revenus des sociétés et de rendre plus progressif le régime d'impôt sur le revenu des particuliers; la mobilisation de réserves de capitaux nationaux pour financer l'infrastructure publique.

En supposant qu'il ait la volonté politique de se donner une telle orientation, le gouvernement se heurterait certes à des obstacles très importants, mais qui, à notre avis, ne seraient pas insurmontables. Dans le cas contraire, il n'aurait pas d'autre choix que de renoncer aux moyens politiques dont il a besoin pour réagir aux menaces que représente la mondialisation pour notre intérêt national, pour notre régime démocratique, voire pour notre souveraineté.

Je veux vous parler brièvement des conséquences de l'ALÉNA pour nos processus démocratiques. Nous sommes d'avis que nos processus démocratiques sont gravement menacés par la structure institutionnelle puissante qui sera créée pour assurer la mise en oeuvre de l'accord et le règlement des différends. Cette structure, qui sera chapeautée par une commission du libre-échange, dotée d'un secrétariat permanent, comprendra des groupes spéciaux chargés de l'examen des différends ainsi que des procédures régissant le recours à des mesures commerciales pour appliquer les décisions de ces groupes spéciaux.

D'une part, les groupes spéciaux chargés de régler les différends exerceront leurs activités sous le sceau du secret. L'accord porte que les audiences de ces groupes spéciaux, leurs délibérations et leur rapport initial ainsi que tous les mémoires et toutes les informations qui leur seront communiqués seront confidentiels. Seul leur rapport final sera rendu public.

D'autre part, ces dispositions empêcheront les groupes d'intérêt public de suivre les travaux des groupes spéciaux. Ces groupes d'intérêt n'auront accès ni aux informations qui auront été soumises aux groupes spéciaux ni aux motifs de leurs décisions. Les règles régissant les activités des groupes spéciaux semblent exclure la moindre obligation de rendre des comptes au public. Leurs membres seront choisis parmi une liste de spécialistes du droit et du commerce international. Aucune représentation n'y est prévue de la part des groupes de défense ou d'intérêt public, et ce, en dépit des conséquences qu'auront les décisions des groupes spéciaux sur l'environnement, sur la politique sociale et sur les relations industrielles. Étant donné le champ de compétence très restreint de leurs membres, les groupes spéciaux auront tendance à faire porter leurs délibérations uniquement sur des interprétations strictement juridiques des questions commerciales et à faire passer les droits des sociétés, tels qu'ils sont énoncés dans l'ALÉNA, devant l'intérêt public.

La question du respect des principes démocratiques est, selon nous, d'un intérêt capital et doit être examinée, surtout quand on sait ce qui s'est passé dans l'histoire politique et constitutionnelle du Canada ces derniers mois et que l'ont a été à même de mesurer tout l'attachement qu'ont les Canadiens envers des institutions plus ouvertes, plus responsables et plus démocratiques. L'ALÉNA nous mène en fait dans une toute autre direction.

[*Text*]

I want to touch now briefly on the impact on provincial and local powers and how they are restricted by NAFTA. From our analysis of the NAFTA text, we are convinced that it will also have serious inhibiting effects on important areas within provincial jurisdiction, including many public services. As the agreement is now worded, provincial governments will not be able to respond directly to challenges to provincial measures through the dispute resolution mechanism. Even though the fall-out can have a big impact on provincial governments, they will not be able to respond directly themselves. They will have to rely on the federal government to resolve such disputes.

A province could violate the NAFTA in several ways. For example—and this is one we feel very strongly about as a union that represents employees in the waste management field and also has been very active in promoting public policy in this area—a province could violate the NAFTA if, for example, it created a public waste management corporation whose rules were set up in a certain way, or if a provincial government set performance requirements on investments by foreign-owned resource companies or by requiring provincial crown corporations to favour domestic suppliers of goods and services, which in fact a number of provincial crown corporations do.

If such a measure were successfully challenged under NAFTA, the federal government would be obliged to ensure that the province repealed it or changed it to conform to the finding of the NAFTA dispute panel. Otherwise, the federal government would be required to pay compensation costs to avoid trade retaliation. Such conflicts, we would put to you, would inevitably lead to significant changes in the federal-provincial division of powers.

I want to turn now to what we perceive as the very serious adverse effects of NAFTA on Canada's public sector. The framework that is established by NAFTA is itself, we maintain, fundamentally hostile to public services and to an active public sector role in the economy.

• 1555

Like the Canada-U.S. Free Trade Agreement before it, NAFTA treats many public services strictly as commodities that must be opened up to the competitive pressures of the marketplace. This private market approach, we believe, constitutes a fundamental break with the long-established Canadian tradition that certain social and economic decisions should be determined by democratically accountable representatives and on the basis of community values rather than market principles.

[*Translation*]

Je traiterai maintenant brièvement de l'effet limitatif de l'ALÉNA sur le pouvoir des autorités provinciales et locales. Après examen du texte de l'ALÉNA, nous sommes convaincus que cet accord aura un effet limitatif considérable sur des domaines importants qui relèvent de la compétence provinciale, notamment sur de nombreux services publics. Aux termes de l'accord, tel qu'il est actuellement libellé, les gouvernements des provinces ne pourront pas répondre directement aux contestations qui seront faites des mesures qu'ils auront prises devant les groupes de règlement des différends. En dépit des répercussions importantes qui en découleront pour eux, les gouvernements provinciaux ne pourront pas se défendre directement. Ils devront s'en remettre au gouvernement fédéral pour le règlement de ces différends.

Diverses mesures prises par les provinces pourraient être en violation de l'ALÉNA. Une province en particulier pourrait par exemple—et il s'agit d'un cas qui nous intéresse profondément en tant que syndicat représentant des travailleurs du domaine de la gestion des déchets, qui joue également un rôle très actif pour amener les gouvernements à se doter de politiques convenables à cet égard—violer l'ALÉNA du fait qu'elle créerait une société publique de gestion des déchets, qui serait régit selon certaines règles, ou du fait qu'elle imposerait des prescriptions de résultats à l'égard d'investissements détenus par des entreprises étrangères d'exploitation de ressources naturelles ou qu'elle obligerait ses sociétés de la Couronne à accorder la préférence aux fournisseurs de biens et de services de la province, comme cela se fait déjà d'ailleurs dans bien des cas.

Si une mesure semblable était contestée avec succès en vertu de l'ALÉNA, le gouvernement fédéral serait tenu de s'assurer que la province abroge la mesure ou qu'elle la modifie afin de se conformer à la décision du groupe de règlement des différends de l'ALÉNA. Sinon, il serait tenu de payer des dommages-intérêts compensatoires afin d'éviter des mesures de représailles. De tels conflits ne pourraient que modifier considérablement le partage des pouvoirs entre le gouvernement fédéral et les provinces.

Je veux maintenant vous entretenir de ce que nous percevons être les conséquences très néfastes de l'ALÉNA pour le secteur public canadien. À notre avis, le cadre que constitue l'ALÉNA est en soit fondamentalement hostile aux services publics et à la possibilité pour le secteur public de jouer un rôle actif dans l'économie.

Tout comme l'Accord de libre-échange canado-américain qui l'a précédé, l'ALÉNA considère bon nombre de services publics comme étant de simples produits qui doivent être soumis aux forces compétitives du marché. Il s'agit-là, à notre avis, d'une rupture fondamentale avec la longue tradition canadienne qui veut que certaines décisions socio-économiques soient prises par des représentants qui sont responsables devant le peuple par la voie de la démocratie et qu'elles soient fondées, non pas sur les principes du marché, mais sur des valeurs de la société.

[*Texte*]

I return to what I said earlier. We as a country have collectively decided historically what kind of a strong and active public sector we want this country to have. We would go as far as to say that NAFTA treats all public services as basically incompatible with the underlying principles of the deal. Even where existing services are exempted from the deal, they are termed non-conforming measures, and their future expansion is prevented.

If you turn, though, to the issue of private sector rights, we have quite a different story. The key provision affecting public services is the principle of national treatment. In the chapter on services, the national treatment rule requires Canadian governments to give U.S. and Mexican service firms the same rights and privileges as Canadian service providers. In other words, governments are prevented from exercising policies that favour Canadian public or private service agencies.

NAFTA also prevents the government from requiring an American service provider to establish a local presence. Services can be provided entirely from outside the country. This would allow an American company to bid on a public contract for data processing work, for example, without even having to set up an office within Canada, without even having to create jobs in this country. The work could then be transmitted electronically to lower-paid clerical workers in the United States.

Supporters of NAFTA argue that existing social programs will not be subject to its rules on trade and services. The following provision—which is the one that is used to try to prove this, and is found in the chapter on investment as well as in the chapter on services—if you take it at face value, does appear to prevent a wholesale privatization of our basic public services. I want to quote that for you:

> Nothing in this Chapter shall be construed to prevent a Party (i.e. NAFTA government) from providing a service or performing a function such as law enforcement, correctional services, income security or insurance, social security or insurance, social welfare, public education, public training, health, and child care, in a manner that is not inconsistent with this Chapter.

However, this protection, which looks good on the surface, is limited in significant ways, which we maintain will allow a gradual deterioration of public services and the transfer of many important functions to the private sector.

First of all, the provision is qualified by the requirement that publicly provided services be consistent with the rules set out in the rest of the services chapter, but these rules, particularly those concerning national treatment, will

[*Traduction*]

Je reviens à ce que j'ai dit tout à l'heure. Tout au long de notre histoire, nous nous sommes prononcés collectivement, en tant que pays, en faveur d'un secteur public fort et dynamique. Nous irions même jusqu'à dire qu'aux termes de l'ALÉNA, tous les services publics sont considérés comme étant fondamentalement incompatibles avec les principes sous-tendant l'accord. Cet accord, même s'il exempte certains services existants, les qualifie de non conformes et interdit leur élargissement futur.

Si nous examinons maintenant la question des droits du secteur privé, la situation est très différente. La principale disposition concernant les services publics est celle qui énonce le principe du traitement national. Dans le chapitre sur les services, la règle du traitement national oblige les gouvernements au Canada à accorder aux entreprises de services américaines et mexicaines les mêmes droits et privilèges qu'aux fournisseurs de services canadiens. Autrement dit, les gouvernements ne peuvent pas adopter de politiques qui favorisent les entreprises de services publics ou privés du Canada.

L'ALÉNA les empêche également d'obliger un fournisseur de services américain à se doter d'une présence locale. Les services peuvent être assurés depuis l'étranger, sans aucune présence canadienne. Ainsi, une entreprise américaine pourrait participer à un appel d'offres public et soumissionner à l'égard de travaux de traitement de textes, par exemple, sans même devoir installer un bureau au Canada, sans même devoir créer des emplois au Canada. Les textes devant être traités pourraient alors être transmis par voie électronique à des travailleurs de bureau américains moins bien rémunérés.

Les défenseurs de l'ALÉNA soutiennent que les programmes sociaux existants ne seront pas soumis aux règles sur le commerce et les services. La disposition qui suit—celle-là dont on se sert pour étayer cet argument et qui se trouve dans le chapitre sur les investissements ainsi que dans le chapitre sur les services—semble effectivement, à première vue, exclure la privatisation à grande échelle de nos services publics fondamentaux. Je veux vous la citer:

> Le présent chapitre ne pourra être interprété comme empêchant une Partie d'assurer des services ou d'exercer des fonctions, tels que l'application de la loi, les services correctionnels, la sécurité ou l'assurance du revenu, la sécurité ou l'assurance sociale, l'aide sociale, l'enseignement public, la formation publique, la santé et les services de garde d'enfants, d'une manière qui n'est pas incompatible avec le présent chapitre.

Cette protection, qui paraît acceptable a priori, est toutefois assujettie à diverses conditions importantes, qui, selon nous, permettront la détérioration progressive des services publics et le transfert de nombreuses activités importantes au secteur privé.

Premièrement, la disposition se trouve assujettie à la condition selon laquelle les services publics doivent être fournis de manière conforme aux règles énoncées dans le reste du chapitre sur les services, mais ces règles, notamment

[*Text*]

certainly conflict with the social and cultural purpose of providing certain services through the public sector. This kind of conflict could arise in public services that are now contracted out, for instance, to Canadian providers.

For instance, the Government of British Columbia currently contracts with a local firm to prepare grade 12 examinations. There are good reasons for requiring that this service be provided locally. As well as a knowledge of the subject-matter, the contractor would have to know about cultural aspects of the curriculum and be familiar with practices of the B.C. school system. Yet, because NAFTA recognizes services only as economic commodities, the Government of British Columbia or any other government would be obliged to let American contractors bid on an equal basis with B.C. contractors.

A second limitation to the protection of public services appears in an annex to the agreement. This annex specifically excludes existing public services from coverage by certain rules, including national treatment and right of establishment. However, this protection applies to social programs only "to the extent that they are social services established or maintained for a public purpose".

This qualification is a very important one, because it opens the door to interpretations regarding which aspects of public programs and social services are social services in this sense. Various support functions, for instance, such as food and janitorial services in hospitals and universities, or data processing in social assistance programs, could be open to challenge on this basis. Public sector bodies increasingly contract out or privatize such support services in an effort to cut costs.

• 1600

But similar challenges could also affect health care services that are largely de-institutionalized. These include home care and long-term health care, which are funded by government but delivered by profit and non-profit agencies outside of government. You may say that we're sounding an alarm bell here unnecessarily, but we are seeing a massive restructuring in the health care system across the country. Almost every province is undertaking massive reform that involves de-institutionalization, decentralization. It involves taking people out of institutions and having them cared for by community agencies or in their homes.

[*Translation*]

celles sur le traitement national, seront certainement incompatibles avec l'objectif socio-culturel que vise la fourniture de certains services par le secteur public. Certains services publics qui, à l'heure actuelle, sont donnés à contrat à des fournisseurs canadiens pourraient être jugés non conformes en raison de cette condition.

Ainsi, à l'heure actuelle, le gouvernement de la Colombie-Britannique attribue des contrats à une firme locale qui est chargée de rédiger les examens pour les étudiants de 12e année. Il y a de bonnes raisons d'exiger que ce service soit assuré par un fournisseur local. Le fournisseur doit non seulement connaître le sujet, mais être conscient des aspects culturels du programme d'étude et savoir comment fonctionne le système scolaire en Colombie-Britannique. Cependant, du fait que l'ALÉNA considère les services comme étant de simples produits économiques, le gouvernement de la Colombie-Britannique, tout comme les autres gouvernements au Canada, serait tenu de permettre aux fournisseurs américains de soumissionner au même titre que les fournisseurs de la Colombie-Britannique.

La protection des services publics est assujettie à une deuxième condition qui se trouve énoncée dans une des annexes de l'accord. Cette annexe soustrait expressément les services publics existants à l'application de certaines règles, notamment celles sur le traitement national et sur le droit d'établissement. Cette protection s'applique toutefois aux programmes sociaux uniquement dans la mesure où il s'agit de services sociaux établis ou maintenus dans l'intérêt public.

Il s'agit là d'une condition très significative, puisqu'elle ouvre la porte à l'interprétation pour ce qui est de savoir quels éléments des programmes publics et des services sociaux constituent des services sociaux établis ou maintenus dans l'intérêt public. Ainsi, diverses activités de soutien, comme les services alimentaires et d'entretien dans les hôpitaux et les universités ou les services de traitement de textes liés aux programmes d'assistance sociale, pourraient faire l'objet de contestations en vertu de cette condition. Les organismes du secteur public, par souci d'austérité, ont de plus en plus recours aux marchés de services ou à la privatisation pour ces activités de soutien.

Des contestations semblables pourraient toutefois être faites à l'égard de soins qui, pour la plupart, ne sont plus dispensés par les établissements de santé. Mentionnons à titre d'exemple les soins à domicile et les soins à long terme, qui sont financés par l'État, mais qui sont assurés par des organismes à but lucratif ou sans but lucratif du secteur privé. Vous direz peut-être que nous sonnons inutilement l'alarme, mais partout au pays, les soins de santé sont en voie de restructuration. Presque toutes les provinces ont entrepris de réformer en profondeur ces services de manière à les décentraliser et à libérer les établissements de santé de cette responsabilité. La réforme prévoit que les gens seront soignés, non plus dans les établissements de santé, mais par des organismes de la collectivité ou encore dans leurs foyers.

[*Texte*]

What we're saying is that a government could have very severe restrictions on it; for instance, if as a matter of public policy it decided that in creating these new home care or community care programs that it was going to apply the same principles of medicare that govern our public health care system in this country because the principles of medicare as enshrined in the Canada Health Act include public administration. So if a provincial government, in creating a new home care program, for instance, were to say that it was going to be in the not-for-profit sector exclusively or public agencies exclusively, we could run into some really major problems here.

A successful challenge under the agreement's dispute resolution mechanism could force a government to open these services to competition from U.S. companies. This could accelerate the pace of contracting out and privatization, resulting in the deterioration of important public services and resulting, I would maintain, in the inability of governments to be able to create a really integrated health care system in our provinces and in our communities.

I want to touch next on the restrictions on government's economic role because NAFTA also limits the use of important tools of public economic policy, thereby hampering government efforts to cope with a rapidly changing economy. Take government procurement policies, for example. Chapter 10 of NAFTA limits the use of government procurement as an industrial policy measure. As in the free trade agreement, this chapter requires governments to open tendering for purchases above a specific amount to companies from other NAFTA countries. It outlines tendering procedures that prevent governments from giving preference to domestic suppliers.

The NAFTA chapter on procurement, however, goes further than the free trade agreement in several important respects. In particular it covers government purchases of services as well as goods. While the chapter lists the goods purchases covered, it applies to all purchases of services unless specifically exempted. It also covers a much longer list of federal government bodies, including crown corporations as well as provincial government bodies.

Because of Canada's largest public sector, including crown corporations, restrictions on government procurement have a greater proportionate impact in Canada than they do in the United States. And we've already spoken about the differences from the United States that we've made as a country regarding our public sector.

[*Traduction*]

Nous tenons à faire remarquer que les gouvernements pourraient être soumis à des restrictions très strictes. Les provinces pourraient, par exemple, décider, dans le cadre de leur orientation politique, de suivre, pour l'établissement de ces nouveaux programmes de soins à domicile ou dans la collectivité, les principes qui régissent notre régime public de services de santé, consacrés dans la Loi canadienne sur la santé, et qui s'appliquent également à l'administration publique. Ainsi, si les provinces décidaient, dans l'établissement d'un nouveau programme de soins à domicile, que ces soins doivent être confiés exclusivement à des organismes sans but lucratif ou à des organismes publics, de très graves problèmes pourraient survenir.

En effet, si une telle décision était contestée avec succès devant les groupes de règlement des différends prévus par l'accord, les provinces pourraient être obligées d'inviter les entreprise américaines à soumissionner pour la fourniture de ces services. Le recours aux marchés de services et à la privatisation pourrait s'intensifier de ce fait, ce qui amènerait une détérioration de services publics importants et empêcherait, à mon avis, les gouvernements d'établir un régime de soins de santé vraiment intégré dans nos provinces et nos collectivités.

Je vais maintenant vous parler des limites que l'ALÉNA impose au rôle des gouvernements en tant qu'agents économiques du fait qu'il restreint le recours à des outils importants pour la gestion publique de l'économie et qu'il entrave ainsi les efforts des gouvernements pour s'adapter à la réalité d'une économie en évolution rapide. Prenons par exemple la politique en matière de marchés publics. Le chapitre 10 de l'ALÉNA limite le recours aux marchés publics comme instrument de la politique industrielle. Tout comme l'Accord de libre-échange, ce chapitre oblige les gouvernements à faire des appels d'offres ouvertes pour tout marché dépassant un certain montant, de sorte que les fournisseurs des autres pays de l'ALÉNA pourraient y participer. La procédure établie pour ces appels d'offres empêcheraient les gouvernements de donner la préférence à leurs propres fournisseurs.

Le chapitre de l'ALÉNA sur les marchés publics va toutefois plus loin que l'Accord de libre-échange à plusieurs égards importants, notamment du fait qu'il s'applique aux achats, non seulement de biens, mais aussi de services. Pour les achats de biens, les produits visés sont énumérés dans ce chapitre, mais les dispositions qui y sont énoncées s'appliquent à tous les achats de services à moins qu'ils soient expressément exemptés. La liste des organismes fédéraux visés, laquelle comprend les sociétés de la Couronne et les organismes provinciaux, est également beaucoup plus longue que dans l'accord de libre-échange.

Étant donné la taille plus grande du secteur public canadien, lequel comprend les sociétés de la Couronne, les restrictions qui s'appliquent aux marchés publics ont, toutes proportions gardées, une incidence plus grande au Canada qu'aux États-Unis. Je vous rappelle ce que j'ai déjà dit au sujet des choix que nous avons faits pour notre secteur public et qui nous distinguent des États-Unis.

[*Text*]

A study by the former Ontario government estimated that purchases of goods and services by all levels of government amounted to $74 billion in the year 1984. Of this amount, $24 billion was purchased federally, $32 billion provincially, $18 billion by local governments, health care organizations, universities and schools. With the restrictions imposed by NAFTA, this level of collective spending power could be a powerful tool to support Canadian priorities for Canadian economic development.

One example of the possible effects of NAFTA may suffice to give some idea of its potential impact on jobs and on provincial economic policies. In 1991, for example, Ontario Hydro alone spent more than $2 billion on the procurement of goods and services. Ontario Hydro, like may other institutions of its sort, follows an exclusively "buy Canadian" policy on all purchases, regardless of value. If federal-provincial negotiations under article 10.24 of NAFTA include hydro in this agreement, as it is very likely that they will, all contracts over a threshold of $250,000 in general terms but $8 million for construction contracts would be subject to bidding by American and Mexican firms. The thresholds are $50,000 for government departments and agencies. So if we just look at the $2 billion that Ontario Hydro now spends following a "buy Canadian" policy and we say they will no longer be able to do that in the future, I think we can see what kind of a devastating impact that that alone would have on our economy.

• 1605

I want to turn next to the issue of performance requirements. NAFTA also increases constraints on a government's ability to impose performance requirements on foreign investors. Like the free trade agreement, NAFTA prohibits national content laws requiring transnational companies to produce a portion of the goods they sell within the country, or to purchase inputs and services domestically. To these provisions NAFTA adds new limits against requiring corporations to balance their exports and imports, to transfer technology, or to assign world or regional product mandates to their local subsidiaries. I'm sure you'll be hearing more about this from your next presenter, but recently Michael Wilson suggested that bilateral agreements in steel that are patterned on the Auto Pact might be necessary to stop trade harassment, but in fact the things he seems to be proposing would be prohibited under these terms.

Turning to crown corporations, NAFTA also contains significant new restrictions on federal and provincial crown corporations. These restrictions will further subject crowns to private market principles, compromising their ability to carry

[*Translation*]

Selon une étude effectuée par l'ancienne administration provinciale en Ontario, les achats de biens et de services par les divers paliers de gouvernement avaient totalisé 74 milliards de dollars en 1984. La ventilation était la suivante: 24 milliards de dollars pour le gouvernement fédéral, 32 milliards de dollars pour les provinces, 18 milliards de dollars pour les administrations locales, les organismes de soins de santé, les universités et les écoles. Compte tenu des restrictions qu'impose l'ALÉNA, ce pouvoir d'achat collectif pourrait devenir un outil puissant afin d'appuyer les priorités canadiennes en matière de développement économique canadien.

Je vous donne un exemple des conséquences possibles de l'ALÉNA qui suffira peut-être pour vous donner une idée de l'incidence qu'il pourrait avoir sur les emplois et sur les politiques économiques des provinces. En 1991, la société Hydro-Ontario a, à elle seule, acheté pour 2 milliards de dollars en biens et services. Cette société, comme bien d'autres institutions du même genre, a pour règle de toujours suivre la politique «acheter au Canada», peu importe la valeur du marché en cause. Si les négociations fédérales-provinciales en vertu de l'article 10.24 de l'ALÉNA aboutissent à l'inclusion de l'hydroélectricité dans l'Accord, comme cela est fort probable, les appels d'offres pour tous les marchés de plus de 250 000$ et tous les marchés de travaux de construction de plus de 8 millions de dollars devraient obligatoirement être ouverts aux entreprises américaines et mexicaines. Dans le cas des ministères et des organismes gouvernementaux, le seuil est fixé à 50 000$. Si nous prenons donc cet exemple de la société Hydro-Ontario dont les marchés totalisent 2 milliards de dollars et qui a pour règle d'acheter uniquement au Canada, on peut se rendre compte de l'effet dévastateur qu'il y aurait pour notre économie à permettre que cette seule société soit assujettie à de telles dispositions.

Passons maintenant à la question des prescriptions de résultats. L'ALÉNA limite davantage la capacité du gouvernement d'imposer des prescriptions de résultats aux investisseurs étrangers. À l'instar de l'Accord du libre-échange, l'ALÉNA interdit les lois sur le contenu national qui exigent que les sociétés transnationales produisent à l'intérieur du pays une partie des biens qu'elles vendent, ou qu'elles achètent les intrants et les services sur place. De plus, l'ALÉNA énonce de nouvelles limites aux exigences que l'on peut imposer aux sociétés pour qu'elles équilibrent leurs exportations et leurs importations, transfèrent les technologies ou assignent des objectifs de production mondiale ou régionale à leurs filiales locales. Je suis certain que le témoin suivant vous en dira plus, mais récemment, M. Michael Wilson a déclaré que, dans le secteur de l'acier, il pourrait être nécessaire de conclure des accords bilatéraux sur le modèle du Pacte de l'automobile pour mettre fin au harcèlement commercial; mais en fait, les choses qu'il semble proposer seraient interdites en vertu de l'accord.

L'ALÉNA prévoit aussi d'importantes restrictions nouvelles sur les sociétés d'État fédérales et provinciales. Ces restrictions vont assujettir davantage les sociétés d'État aux principes du marché privé, ce qui nuira à leur capacité de

[*Texte*]

out public policy objectives. Chapter 15 of NAFTA requires any federal crown corporation to act "solely in accordance with commercial considerations in its purchase or sale of the monopoly good or service." "Commercial considerations" are defined as those that are "consistent with the normal business practices of privately-held enterprises in the relevant business or industry."

The most significant specific restriction concerns cross-subsidization, and this restriction could be used. For instance, if we were to take a federal crown corporation such as Canada Post, we have already had private courier companies complaining bitterly in recent times about the unfair competition that Canada Post offers them because of its Priority Post service. We would maintain that under the restrictions found in NAFTA a federal crown corporation such as Canada Post could be prohibited from introducing a new service in the future at lower prices than those charged by private couriers.

Provincial crown corporations would not be required by NAFTA to operate solely on commercial principles. However, in their sale of goods and services, they would be required to treat U.S. and Mexican firms identically to Canadian firms. This means, for instance, that Ontario Hydro would be prevented from providing electricity at preferential rates to a Canadian economy.

Just before I conclude, there's one other area that we'd like to call your attention to. This is an issue that to our knowledge has not been addressed at all in the discussions about NAFTA.

We're very concerned about the restrictions NAFTA could place on the ability of Canadian governments to mobilize domestic sources of capital for strategic investment in our economy, whether that's repairing public infrastructure, enhancing our telecommunications network, or expanding our environmental protection facilities.

Chapter 15 of NAFTA prevents state enterprises, which include public or publicly guaranteed investment funds, from being used in ways that could be interpreted as discriminating against U.S. and Mexican investors. This provision, we believe, could cover investment funds such as the Fonds de Solidarité du Québec, which was set up by the Quebec Federation of Labour and has one of the largest pools of investment capital in the province of Quebec; Alberta's Heritage Fund, B.C.'s Working Opportunities Fund and several others, as well as all public pension funds. These funds are often used, and rightly so, to support and encourage Canadian firms, but under NAFTA foreign companies could object if they're not given equal treatment and allowed to bid on public contracts financed by such funds, or if they're not considered on the same basis as domestic firms for direct loans, grants, subsidies or other disbursements from these funds.

[*Traduction*]

réaliser les objectifs des politiques publiques. Le chapitre 15 de l'ALÉNA stipule que toute société d'État fédérale doit agir «uniquement en fonction de considérations commerciales au moment d'acheter ou de vendre le produits ou service faisant l'objet du monopole». Aux termes de l'accord, «en fonction de considérations commerciales» signifie d'une manière conforme aux pratiques commerciales habituelles des entreprises privées de l'industrie ou de la branche de production considérée.

La plus importante restriction concerne l'interfinancement, et elle pourrait être utilisée. Prenons par exemple le cas d'une société d'État fédérale comme Postes Canada; récemment, des sociétés de messagerie privées se sont déjà plaintes amèrement de la concurrence déloyale que cette société d'État leur fait en offrant son service de poste prioritaire. Nous affirmons qu'en vertu des restrictions énoncées dans l'ALÉNA, une société d'État fédérale comme Postes Canada ne pourrait plus offrir un nouveau service à des prix inférieurs à ceux des messageries privées.

L'ALÉNA n'exige pas que les sociétés d'État provinciales agissent uniquement en fonction de principes commerciaux. Toutefois, dans la vente de biens et de services, elles seraient obligées de traiter les sociétés américaines et mexicaines de la même façon que les sociétés canadiennes. Cela signifie, par exemple, qu'il serait interdit à Hydro-Ontario de fournir de l'électricité à des taux préférentiels aux entreprises canadiennes.

Avant de terminer, je voudrais attirer votre attention sur un autre domaine qui, à notre connaissance, n'a pas été abordé dans les pourparlers relatifs à l'ALÉNA.

Nous sommes très préoccupés par les restrictions que l'ALÉNA pourrait imposer sur la capacité des gouvernements canadiens de mobiliser des capitaux nationaux pour des investissements stratégiques dans notre économie, qu'il s'agisse de réparer les infrastructures publiques, d'améliorer notre réseau de télécommunications ou de développer nos installations de protection environnementale.

Le chapitre 15 de l'ALÉNA empêche que les entreprises d'État, y compris les fonds d'investissement publics ou garantis par l'État, soient utilisées d'une manière qui pourrait être interprétée comme étant discriminatoire à l'égard des investisseurs américains et mexicains. À notre avis, cette disposition pourrait viser des fonds d'investissement comme le Fonds de solidarité du Québec, qui a été créé par la Fédération des travailleurs du Québec et qui réunit le plus grand bassin de capitaux d'investissement dans la province de Québec; il en serait de même du Heritage Fund en Alberta, du Working Opportunities Fund en Colombie-Britannique et de plusieurs autres, ainsi que des fonds de pension publics. Ces fonds sont souvent utilisés, et à juste titre, pour appuyer et encourager les sociétés canadiennes; mais, en vertu de l'ALÉNA, les sociétés étrangères pourraient s'y opposer si on ne leur donnait pas un traitement égal en leur permettant de soumissionner pour des contrats publics financés par de tels fonds, ou si on ne les mettait pas sur un pied d'égalité avec les sociétés nationales en ce qui concerne les prêts directs, les subventions ou d'autres paiements effectués à partir de ces fonds.

[*Text*]

The obligation that NAFTA will impose on our governments to give U.S. and Mexican firms equal access to projects financed by a public investment fund will, in our view, undermine and perhaps even preclude their being used to favour or promote Canadian enterprises, and this will largely defeat the strategic purpose of creating such funds in the first place.

• 1610

It should also be kept in mind that an American or Mexican firm that feels it's being discriminated against in the ways our public investment funds are used, under NAFTA, will be able to challenge such policies directly. They'll be able to have their complaints referred to a dispute settlement panel on their own initiative instead of having to go through the U.S. or Mexican governments. We don't think the probable impact of NAFTA on our public investment funds has been properly assessed. It's our belief that it will be one of the major inhibiting effects this agreement will have on the policy freedoms of our provincial governments and our federal government.

In conclusion, we want to make it very clear that our opposition to NAFTA is not based on the notion that Canada can isolate itself from the international economy. We recognize that Canada is part of an increasingly integrated global economy. No, we oppose NAFTA for a number of reasons, but the ones we have focused on almost exclusively today are the ways in which it both threatens our public sector and prevents Canadian governments from effectively responding in the national interest to changes in the international economy.

As we said earlier, we believe it's really ironic that the federal government is bent on entering into an agreement that would restrict its ability to manage the economy at the same time as a new U.S. government shows signs of adopting a more active and a more interventionist role in the American economy. The central flaw in NAFTA, from our perspective, is that it perceives public services solely as economic commodities to be exchanged for profit. As we also said earlier, this conflicts with fundamental Canadian values which hold that there is a public benefit to be derived from providing certain services through the public sector. NAFTA would further encourage a gradual deterioration of public services and the transfer of many important public sector functions to the private sector.

Given the basically undemocratic nature of NAFTA, which we referred to earlier, we believe it could be best described as a new economic constitution rather than a trade agreement. Certainly the changes NAFTA will set in motion

[*Translation*]

À notre avis, l'obligation que l'ALÉNA imposera à nos gouvernements de donner aux sociétés américaines et mexicaines un accès égal à des projets financés par des fonds d'investissement publics compromettra ceux-ci, et empêchera peut-être qu'on les utilise pour favoriser ou promouvoir les entreprises canadiennes, ce qui sera largement contraire aux objectifs stratégiques ayant présidé à la création de ces fonds.

Il ne faudrait pas aussi oublier qu'une entreprise américaine ou mexicaine qui se sent victime de discrimination quant à l'utilisation de nos fonds d'investissement publics pourra invoquer l'ALÉNA pour contester directement nos politiques en la matière. De leur propre chef, elles pourront porter plainte devant un groupe spécial de règlement des différends, au lieu d'agir par l'entremise de leurs gouvernements respectifs. Nous estimons que les répercussions probables de l'ALÉNA sur nos fonds d'investissement publics n'ont pas été judicieusement évaluées. À notre avis, ce sera là l'un des effets les plus dévastateurs que cet accord aura sur la liberté de nos gouvernements provinciaux et fédéral en matière d'élaboration de politique.

En conclusion, nous tenons à souligner clairement que notre opposition à l'ALÉNA n'est pas fondée sur l'idée selon laquelle le Canada peut s'isoler de l'économie internationale. Nous reconnaissons que notre économie fait partie d'une économie mondiale de plus en plus intégrée. Nous nous opposons à l'ALÉNA pour un certain nombre de raisons, mais celles sur lesquelles nous nous sommes concentrés de manière quasi exclusive aujourd'hui témoignent de la manière dont l'accord menace notre secteur public et empêche les gouvernements au Canada de défendre efficacement l'intérêt national face aux changements qui surviennent dans l'économie internationale.

Comme nous l'avons déjà dit, il est paradoxal que le gouvernement fédéral soit déterminé à conclure un accord qui limiterait sa capacité de gérer l'économie, en même temps qu'un nouveau gouvernement américain semble adopter un rôle plus actif et plus interventionniste dans l'économie américaine. À notre avis, la principale lacune de l'ALÉNA réside dans le fait qu'il considère les services publics uniquement comme des produits économiques que l'on peut échanger pour obtenir des bénéfices. Nous avons également dit que cela est contraire aux valeurs fondamentales canadiennes selon lesquelles la population doit pouvoir profiter de l'exécution de certains services par l'entremise du secteur public. L'ALÉNA risque de promouvoir davantage une détérioration graduelle des services publics et le transfert d'un bon nombre de fonctions importantes du secteur public vers le secteur privé.

Compte tenu de la nature essentielleement antidémocratique de l'ALÉNA, dont nous avons parlé tout à l'heure, nous croyons que l'accord pourrait être mieux défini comme une nouvelle constitution économique et non comme

[*Texte*]

will threaten the integrity and perhaps even the existence of the public programs and services that make Canada a compassionate and caring society. On these grounds, we very strongly urge the federal government not to proceed with NAFTA and also to abrogate the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

These decisions would not in themselves provide solutions for our economic problems. We wish we had several more hours so we could discuss that with you, but that's not our purpose of appearing here today. Certainly these decisions—not proceeding with NAFTA and abrogating the Canada-U.S. Free Trade Agreement—would give us the freedom as a country to devise solutions that meet the needs of the Canadian people.

Mr. Fontaine (Lévis): On a point of order, Mr. Chairman,

j'ai écouté le rapport. Le groupe qui le soumet représente au-delà de 400 000 employés, je pense. Je suis à peu près certain qu'il y a des employés francophones dans votre groupe. Est-ce par erreur que vous nous avez présenté le document uniquement en anglais? Au Parlement canadien, il y a une coutume qui veut que les documents soient présentés dans les deux langues officielles. C'est d'autant plus important dans votre cas que vous représentez des employés de la Fonction publique fédérale. Est-ce une coutume ou une erreur? J'aimerais avoir quelques explications.

Ms Darcy: We are in fact in the process of preparing a translation of it. We would be happy to forward that to you. We represent 80,000 members in Quebec as well as francophones in several other provinces. It is our practice to do it in both languages. We are a completely bilingual union and we will forward you a translation.

M. Fontaine: Je l'apprécie, mais serait-il possible qu'à l'avenir, chaque fois que vous présenterez un mémoire, les députés francophones puissent avoir une version française qu'ils pourront consulter pendant que vous interprétez verbalement votre discours? Il y a certains mots qu'on peut avoir un peu plus de difficulté à comprendre, et ce serait bien utile pour nous. J'aimerais que nous ayons cela systématiquement à l'avenir.

The Chairman: Thank you. In defence of this witness and many of the witnesses who have been appearing before the subcommittee on NAFTA, sometimes the notice we've been giving the groups has indeed been very short, and that has caused some difficulty for the presenters. While the presenters accept responsibility, too, I think it would be not fair unless we also accepted some responsibility. I appreciate the response from Ms Darcy.

Mr. Barrett: At the outset, Ms Darcy, you stated that there would be some surprise that a union like CUPE, representing public sector workers, would be involved in opposing or supporting a trade issue, since they're perceived

[*Traduction*]

une entente commerciale. À l'évidence, les changements qui découleront de l'ALÉNA menaceront l'intégrité et peut-être même l'existence des programmes et des services publics qui font du Canada un pays compatissant et bienveillant. Par conséquent, nous exhortons fortement le gouvernement fédéral à ne pas ratifier l'ALÉNA et à abroger l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Ces décisions ne suffiront pas pour régler tous nos problèmes économiques. Nous aurions aimé avoir plus de temps pour en discuter avec vous, mais tel n'est pas l'objet de notre présence ici aujourd'hui. De toute évidence, ces décisions—c'est-à-dire la non-ratification de l'ALÉNA et l'abrogation de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis—donneraient à notre pays la liberté de concevoir des solutions conformes aux besoins du peuple canadien.

M. Fontaine (Lévis): Un rappel au Règlement, monsieur le président.

I have listened to the report. The group presenting it represents more than 400,000 employees, I think. I am almost certain that there are French-speaking employees in your group. Was it by mistake that you submitted the document in English only? In the Canadian Parliament, there is a tradition according to which documents must be presented in both official languages. It's even more important in your case, because you represent federal Public Service employees. Is it a custom or an error? I need some clarification on this.

Mme Darcy: Nous sommes en train de préparer une traduction de ce document. Nous serions ravis de vous en envoyer un exemplaire. Nous représentons 80 000 membres au Québec, ainsi que des francophones dans plusieurs autres provinces. Nous avons l'habitude de produire nos documents dans les deux langues officielles. Nous sommes un syndicat entièrement bilingue, et nous vous enverrons une traduction de notre mémoire.

Mr. Fontaine: I appreciate that; but would it be possible for you in the future, each time you present a brief, to make sure that francophone members receive a French version which they will be able to read during your speech? Certain words are a little bit more difficult for us to understand, and that would be very useful for us. We would like to have that regularly in the future.

Le président: Merci. À la décharge de ce témoin et de beaucoup d'autres qui ont comparu devant le sous-comité sur l'ALÉNA, je signale que, parfois, nous leur donnons un préavis très court, ce qui leur cause quelques difficultés. Même si les témoins acceptent la responsabilité, je pense qu'il serait plus juste pour nous d'en assumer une partie. Je remercie madame Darcy pour sa réponse.

M. Barrett: Madame Darcy, au début de votre exposé, vous avez dit que l'on pourrait s'étonner un peu qu'un syndicat comme le SCFP, qui représente les employés du secteur public, se joigne aux débats sur une question

[*Text*]

to be essentially related to industrial policy. You make the point about taxes being eroded by jobs going to a low-wage partner. I would like you to respond to a typical letter—such letters have been flooding the Canadian industrial sector since we signed the Canada-U.S Free Trade Agreement—and postulate on the basis of your excellent analysis of Canadian investment and your percentage breakdown of the public sector expenditures on page 10, comparing Canada to the United States— I'm sure if you extrapolated from that the relative percentage that's spent by Mexico, it would be even more stark.

• 1615

Anyway, to the substance of this letter— By the way, Mr. Chairman, I've also raised this matter in the House. The minister said eight months ago that he would look into it. Without myopia, he's still looking into it. This is not the same letter I raised. This is a letter to B.M. Dome, president of Reliance Foundry Company, Limited, Surrey, British Columbia, Canada:

Dear Mr. Dome:

Iowa's business climate is attracting the attention of companies wanting a central U.S. location for distribution of their products—at a profit. Before you throw this letter away, consider the following points:

NO PROPERTY TAXES for 3 years.

NO CORPORATE STATE INCOME TAX (except on goods sold in Iowa.)

50% of your Employees Wages for one year while On-the-Job Training.

A 1% rate for Unemployment costs, (the lowest in the U.S.)

A Non-Union business community in a Right-to-Work state.

Workers Comp. employer costs of $2.62 per $100 payroll.

Storm Lake, Iowa, can offer these and other business incentives, plus provide an ample supply of high school and college graduates for your workforce at a starting wage of $6.00 to $8.00 per hour.

Not enough?

—I continue quoting from this letter—

How about a "free" land package in our fully developed 100-acre industrial park? And last, but not least, we know you would like our Quality of Life. A 3,200-acre lake, Iowa's 4th largest natural lake, our four-year liberal arts college,

[*Translation*]

commerciale, puisqu'on perçoit les syndicats comme s'intéressant surtout à la politique industrielle. Vous avez parlé de l'érosion de l'assiette fiscale consécutive à une perte d'emplois qui sont passés à un partenaire pratiquant de bas salaires. J'aimerais que vous donniez votre avis au sujet d'une lettre typique—de telles lettres inondent le secteur industriel canadien depuis que nous avons conclu l'Accord de libre-échange canado-américain—en vous fondant sur les arguments de votre excellente analyse de la baisse des investissements canadiens et du pourcentage des dépenses du secteur public à la page 10, où vous comparez le Canada aux États-Unis. . . J'ai la certitude que si vous extrapolez à partir de cela le pourcentage relatif que dépense le Mexique, le contraste sera encore plus frappant.

Bon, pour en revenir à la substance de cette lettre. . . Soit dit en passant, monsieur le président, j'ai également soulevé cette question en Chambre. Le ministre m'a dit il y a huit mois qu'il examinerait la question. Sans être myope, il examine encore la question. Ce n'est pas la même lettre que j'ai lue en Chambre. Il s'agit d'une lettre adressée à B.M. Dome, président de la Reliance Foundry Company Limited, de Surrey, en Colombie-Britannique, Canada.

Cher M. Dome,

Le climat propice à l'entreprise de l'Iowa attire l'attention des entreprises qui veulent s'établir au centre des États-Unis pour mieux distribuer leurs produits tout en réalisant un profit. Avant de jeter cette lettre, veuillez prendre en considération les arguments suivants:

AUCUNE TAXE FONCIÈRE pour trois ans.

AUCUN IMPÔT D'ÉTAT SUR LES SOCIÉTÉS (sauf sur les biens vendus en Iowa)

L'État paie 50 p. 100 des salaires pour la formation en cours d'emploi pendant un an.

Un taux d'un pour cent pour l'assurance-chômage (le taux le plus bas aux États-Unis)

Une communauté d'affaires sans syndicat dans un État où le droit au travail est garanti.

La part de l'employeur pour l'indemnisation des accidents du travail ne coûte que 2,62$ pour chaque 100$ au livre de paie.

Storm Lake, en Iowa, offre tous ces avantages ainsi que d'autres stimulants aux entreprises, et on y trouve en outre un réservoir considérable de diplômés d'écoles et de collèges pour votre main-d'oeuvre à un salaire débutant qui se chiffre entre 6 et 8$ l'heure.

Ce n'est pas suffisant?

—je cite toujours la même lettre—

Que dites-vous maintenant d'une place «gratuite» dans notre parc industriel de cent acres complètement aménagé? Et enfin, et non le moindre, nous savons que vous apprécierez notre qualité de vie. Un lac de 3 200 acres, le quatrième lac naturel le plus étendu de l'Iowa, notre collège d'arts libéraux qui offre un cours de quatre ans,

[*Texte*]

—I would change that to four-year conservative arts college—

our technical training community college, our two 9- and 18-hole golf course, and our 150 retail...

Check us out. Return the enclosed card for brochures and literature on profit issues that affect you.

Sincerely,

John K. Rodeen

President.

Since Canada signed the free trade agreement with the United States, tens of thousands of jobs have gone to the United States in enticement to attractions like these, which are in direct violation of the spirit of the free trade agreement, and Canada has not yet put in one file of complaint. If there is any substance to the abstract question about whether or not it impacts on public sector employees, let me share this with you, and suggest to supporters of this, that anybody who knows where public sector workers are expected to work for free, because there won't be a tax base any more, should let this committee know it.

Your argument isn't an abstract one. I want to make that point stronger for you than you've done in your opening remarks.

For the rest of my time I want to pursue some specific areas as well as that general comment you made.

You spoke of the closed nature of the dispute settlement mechanism under NAFTA. To your knowledge, is there another judicial or quasi-judicial body in North America that is so removed from public oversight? Is there another one?

• 1620

Mr. Matt Sanger (Research Assistant, Canadian Union of Public Employees): I could not imagine another body that is responsible for public decisions that affect such a great population being completely closed, no.

Mr. Barrett: There is a great American author by the name of Damon Runyon. He wrote a short story about a fellow called Harry the Horse, who had a travelling crap game, Mr. Speaker. This provision seems like a travelling crap game. Harry the Horse picks up the dice. He weighed 280 pounds, was 7'2" tall, and had the presence and power of overwhelming physical abilities. He would put the dice in the hat, roll them up above his head, and without looking would call out the numbers.

Would you say that Damon Runyon has been the precursor of this kind of non-public involvement in decisions? This is "Runyonesque" decision-making, and I agree completely with this submission.

Lester Thurow, the dean of the Sloan School of Management of the Massachusetts Institute of Technology, who is recognized as one of the major economic theorists in North America, has extrapolated on the basis of loss of public

[*Traduction*]

—pour moi, il s'agit d'un collège d'arts conservateurs offrant un cours de quatre ans—

notre collège communautaire de formation technique, nos deux terrains de golf de 9 et 18 trous, et nos 150 magasins de détail...

Venez nous voir. Remplissez la carte ci-jointe pour obtenir nos brochures et notre documentation sur les questions de profit qui vous touchent.

Sincèrement,

John K. Rodeen

Président

Depuis que le Canada a conclu l'accord de libre-échange avec les États-Unis, des dizaines de milliers d'emplois ont émigré aux États-Unis parce que c'est ainsi qu'on attire les entrepreneurs canadiens, ce qui contrevient directement à l'esprit de l'Accord de libre-échange, et le Canada ne s'est même pas plaint une seule fois. S'il faut ajouter foi à la question abstraite de savoir s'il y a des conséquences pour nos employés du secteur public, permettez-moi de vous dire, et je pense surtout à ceux qui soutiennent cet accord, que vous obligeriez grandement le comité en lui disant où l'on peut trouver des travailleurs du secteur public qui travailleront pour rien étant donné que notre assiette fiscale aura disparu.

Votre argumentation n'est nullement abstraite. Je tiens seulement à consolider l'argument que vous avez soulevé dans votre allocution d'ouverture.

Pour le reste du temps que j'ai, j'aimerais m'attarder à des questions précises et donner suite également aux remarques générales que vous avez faites.

Vous avez parlé du caractère occulte du mécanisme de règlement des différends que propose l'ALÉNA. À votre connaissance, existe-t-il une autre instance judiciaire ou quasi judiciaire en Amérique du Nord qui échappe autant à l'examen public? Y en a-t-il une autre?

M. Matt Sanger (adjoint en recherches, Syndicat canadien de la fonction publique): Non, je ne puis penser à aucune autre instance aussi occulte chargée de prendre des décisions publiques qui touchent une population aussi considérable.

M. Barrett: Il y a un grand écrivain américain du nom de Damon Runyon. Il a écrit une nouvelle au sujet d'un type appelé Harry le cheval, un joueur de dés itinérant, monsieur le président. Cette disposition me rappelle ce joueur de dés itinérant. Harry le cheval prend les dés. Il pèse 280 livres, mesure 7 pieds 2 pouces, et ses attributs physiques colossaux lui donnent une présence et une puissance inégalées. Il jette les dés dans le chapeau, les fait rouler au-dessus de sa tête, puis sans regarder, annonce le résultat obtenu.

À votre avis, Damon Runyon serait-il le précurseur de ce genre de décisions où le public n'intervient pas? C'est un mode décisionnel «Runyonesque» et la comparaison me semble tout à fait appropriée.

Lester Thurow, doyen de l'École de gestion Sloan du Massachusetts Institute of Technology, que l'on tient pour l'un des plus grands théoriciens de l'économie en Amérique du Nord, a avancé, en extrapolant la perte des recette

[*Text*]

revenue because of the implementation of NAFTA that the lower-paid third of the U.S. work force and the Canadian work force will lose their jobs to Mexico as a low-wage competitor. It is pretty obvious that without that tax base your members will be devastated—and equally, which is perhaps more important, that the once wonderful services provided by dedicated human beings in the public sector of this country will not be eroded; they will just disappear.

I want to thank you for an excellent presentation on an area that has not yet been discussed by this committee. It was bold and thoughtful of you to present this argument. Thank you very much.

The Chairman: Maybe, indeed, there was a question.

Ms Darcy: I found a question in there. Yes, indeed. I thought Mr. Barrett was asking about the impact we had already experienced in the public sector and on public service jobs as a result of the free trade agreement and, extrapolating from that, as far as the future is concerned.

Certainly, we can point to significant erosion of the public sector and significant downsizing and deterioration in quality of public services and public sector employment across the country, we believe, directly as a result of job loss and what that has meant about the tax base, for instance, in problems like Ontario. While proponents of the free trade agreement and of NAFTA will say that world economic trends are the cause of this, we also know that the manufacturing sector, for instance, in Canada has suffered at a rate that is many times that suffered by the manufacturing sector in the United States.

What it means is that governments at all levels—and in our case we represent people who work, as I said at the outset, for municipalities, in health care institutions, mainly at the provincial and local levels. Our employers, in one instance after another, are facing the kinds of economic pressure that force them to cut back in very, very vital social programs and public services for Canadians. It means that jobs are being lost; it means that full-time jobs in the public sector are being turned into part-time jobs; it means that work is contracted out. And therefore we are talking about low-wage service sector jobs of $6 and $7 an hour as opposed to the supposedly exorbitant wages of $12 an hour that many of our members might earn.

We have already seen significant pressure as a direct result of the erosion of the tax base and as a result of free trade, as well as the political, philosophical, ideological impact, if I can call it that, of the need to harmonize our public services with the United States as a result of the free trade agreement. We have every reason to believe that since governments will be affected even more severely in their ability to act in the public interest in the future, and since we

[*Translation*]

publiques consécutives à l'adoption de l'ALÉNA, que le tiers de la main-d'oeuvre américaine et canadienne la moins payée perdra ses emplois au profit du Mexique parce que ce concurrent pratique des bas salaires. Il est parfaitement évident que vos membres auront à souffrir beaucoup du rétrécissement de l'assiette fiscale—de même, ce qui est peut-être encore plus important, on assistera non seulement à l'érosion des services précieux dispensés par les être humains dévoués du secteur public de notre pays, on assistera à leur disparition pure et simple.

Je tiens à vous remercier pour votre excellent exposé sur cette question qui n'a pas encore été débattue par notre comité. Votre argumentation était audacieuse et inspirée, et je vous en remercie beaucoup.

Le président: Il y avait peut-être une question dans tout cela.

Mme Darcy: J'y ai vu une question, en effet. Oui, j'ai cru comprendre que M. Barrett voulait s'enquérir des effets qu'a eus jusqu'à présent l'accord de libre-échange sur le secteur public et sur les emplois de la fonction publique, et qu'il voulait savoir ce que l'avenir nous réservait en extrapolant à partir de cela.

Certes, nous pouvons démontrer qu'il y a eu une érosion considérable du secteur public, une réduction considérable des effectifs ainsi qu'un amoindrissement de la qualité des services publics et de l'emploi du secteur public partout au pays, qui résultent selon nous directement des pertes d'emploi, et nous savons, par exemple, les problèmes que cause en Ontario le rétrécissement de l'assiette fiscale. Les partisans de l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA vous diront que la conjoncture économique mondiale est la cause de tout cela, mais nous savons aussi que le secteur manufacturier au Canada, par exemple, a souffert beaucoup plus que le secteur manufacturier aux États-Unis.

Ce que cela signifie, c'est que les gouvernements à tous les niveaux sont touchés: dans notre cas, nous représentons des personnes qui travaillent, comme je l'ai dit au début, pour les municipalités, les institutions de soins de santé, surtout au niveau provincial et local. Nos employeurs, dans un cas après l'autre, sont aux prises avec les mêmes pressions économiques qui les contraignent à sabrer dans des programmes sociaux très très vitaux et les services publics aux Canadiens. Cela signifie qu'on perd des emplois; cela signifie que des emplois à plein temps du secteur public sont convertis en emplois à temps partiel; cela signifie que le travail est affermé. Et c'est pourquoi nous nous retrouvons aujourd'hui avec des emplois du secteur tertiaire faiblement rémunérés, soit 6 et 7$ l'heure, par opposition aux salaires horaires soi-disant exorbitants de 12$ que gagnent beaucoup de nos membres.

Nous avons déjà été témoins de pressions considérables qui résultent directement de l'érosion de l'assiette fiscale et du libre-échange, ainsi que des effets politiques, philosophiques et idéologiques, si je puis dire, de la nécessité d'harmoniser nos services publics avec ceux des États-Unis en conséquence de l'Accord de libre-échange. Nous avons toutes les raisons de croire que cette harmonisation à la baisse des services publics et des programmes sociaux se poursuivra

[*Texte*]

can predict even greater job losses in the private sector, this will continue to have that downward harmonizing impact on public services and social programs.

• 1625

M. Fontaine: Vous avez dit, et vous venez d'ailleurs de qualifier davantage votre réponse, que la concrétisation de l'entente nord-américaine de libre-échange aurait pour effet de diminuer le nombre d'employés de la Fonction publique. C'est ce que vous avez dit dans votre discours d'introduction et vous venez de le dire une seconde fois. Selon vous, de combien le nombre d'employés de la Fonction publique serait-il réduit?

Ms Darcy: As I'm sure you're aware, it's impossible to predict that kind of thing in actual jobs. We can say, for instance, that the average wage of the members of the union that I represent has fallen in the last couple of years.

M. Fontaine: Je ne sais pas si ma question a été mal interprétée, mais je ne parle pas des salaires.

Mme Darcy: Oui, je comprends.

M. Fontaine: Je parle du nombre d'employés. Vous dites qu'il y aura une diminution. Si vous avez pris la peine de le dire au Comité, vous devez avoir une idée du nombre de personnes qui disparaîtraient.

Mme Darcy: La question est claire, je la comprends et je vais y répondre.

I was referring to the average wage of our members having dropped. The reason the average wage of our members has dropped is the shift from full-time to part-time employment. That's not strictly speaking lay-offs in many cases. It is, however, under-employment. It is people who are working less than they used to work. It is fewer public services and social programs being delivered to people.

If you would be interested, sir, I would be happy to send you figures of the losses over the last few years in groups that we represent in various sectors across the country. Then perhaps we can all extrapolate from that what it will mean for the future. We have seen direct job losses, fewer people doing the same work; we have seen a marked shift from full-time to part-time employment, and a marked shift from decently paid public sector jobs—and by that I mean $12 and $13 an hour; I think we all agree nobody's getting high off the hog making that kind of money—to being employed by a contractor, for instance, at minimum wage.

M. Fontaine: Vous dites, madame, qu'il y aura moins de personnes pour faire à peu près les mêmes choses. Vous venez de dire cela. Vous nous dites qu'il y aura moins de personnes à l'emploi de la Fonction publique. Est-ce qu'il y aura moins de travail ou si vous dites simplement que le travail sera fait par des sous-contractants ou par l'entreprise privée?

[*Traduction*]

étant donné que les gouvernements verront se rétrécir encore plus à l'avenir les moyens qu'ils ont d'intervenir dans l'intérêt public, et étant donné que l'on peut prédire des pertes d'emploi encore plus considérables dans le secteur privé.

Mr. Fontaine: You have said, and you have indeed just qualified further your response, that the implementation of the North American Free Trade Agreement would diminish the number of Public Service employees. That is what you said in your opening remarks, and you just said it a second time. According to you, how many employees would the Public Service lose?

Mme Darcy: Vous comprendrez, j'en suis sûre, qu'il est impossible de prédire ce genre de choses sous le rapport des emplois réels. Mais nous pouvons vous dire, par exemple, que le salaire moyen des membres du syndicat que je représente a baissé au cours des quelques dernières années.

Mr. Fontaine: I am not sure if my question was well interpreted, but I was not talking about wages.

Ms Darcy: Yes, I understand.

Mr. Fontaine: I am talking about the actual number of employees. You said that there would be a downsizing. If you took the trouble to say this to the committee, you must have an idea of the number of jobs that would disappear.

Ms Darcy: Your question is quite clear, I understand it and I will answer it.

J'ai dit que le salaire moyen de nos membres avait baissé. Si le salaire moyen de nos membres a baissé, c'est à cause de la diminution des emplois à plein temps en faveur des emplois à temps partiel. Dans de nombreux cas, il ne s'agit pas à strictement parler de licenciement. Toutefois, l'on peut parler de sous-emploi. Nous parlons de gens qui travaillent moins qu'avant. En conséquence, on offre aux gens moins de services publics et de programmes sociaux.

Si vous le voulez, monsieur, je serai heureuse de vous faire parvenir les chiffres sur les pertes d'emplois au cours des quatre dernières années dans les groupes que nous représentons dans les divers secteurs partout au pays. En extrapolant à partir de ces chiffres, nous pourrons alors savoir ce que l'avenir nous réserve. Nous avons été témoins de pertes d'emplois directs, nous savons que moins de gens font le même travail qu'avant; nous avons vu une diminution marquée de l'emploi à plein temps en faveur de l'emploi à temps partiel ainsi qu'une baisse marquée dans le nombre d'emplois bien rémunérés du secteur public—et j'entends par là un salaire horaire de 12 et 13$; vous conviendrez tous que personne ne s'enrichit avec un salaire horaire pareil—et ces emplois sont détournés vers les entrepreneurs privés, par exemple, au salaire minimum.

Mr. Fontaine: You say, Madam, that there will be less people to accomplish roughly the same things. You just said that. You tell us that there will be less people employed by the Public Service. Is it that there will be less work to do or do you simply say that the work will be accomplished by contractors or by the private sector?

[*Text*]

Ms Darcy: It depends. In some cases it is the same work that needs to be performed but is being done by fewer people. I would say, for instance, in health care institutions the amount of—

M. Fontaine: Je vous demande si ces travaux-là. . .

Ms Darcy: Excuse me Mr. Chairman. If I'm asked a question, could I be allowed to answer it?

The Chairman: Yes, you may.

M. Fontaine: Oui, madame.

The Chairman: Mr. Fontaine, you've asked the question. Let the witness respond. You do have 10 minutes, so you have plenty of time.

M. Fontaine: Je le sais, monsieur, mais je pense que les témoins sont là pour renseigner les députés. Si dans la première partie, j'ai cru comprendre qu'elle répondait à ma satisfaction, je pense que je peux lui demander une autre précision. Les témoins sont là pour renseigner les députés de tous les partis politiques. Lorsqu'on juge qu'une ventilation additionnelle à la réponse n'est pas nécessaire, c'est à nous de le dire et de continuer. On n'a que 10 minutes, monsieur le président. J'avais compris le sens de sa réponse et je voulais passer à d'autre chose.

Est-ce qu'il me reste encore du temps maintenant?

The Chairman: There's time left, but I believe the witness was attempting to answer the question.

M. Fontaine: J'apprécie vos réponses, madame, mais lorsque je crois avoir reçu la réponse, je préfère vous poser d'autres questions.

Vous prétendez aussi que le processus de déréglementation et de privatisation qui serait conséquent à l'entente de libre-échange nord-américain, tout comme le processus qui a été conséquent à l'entente de libre-échange avec les États-Unis, aurait des effets négatifs sur notre économie nationale. Vous avez présenté la Fonction publique comme un agent de liaison dans tout le processus industriel du Canada.

Ms Darcy: Glue.

M. Fontaine: C'est cela. Maintenant, j'aimerais que vous commentiez sur ce processus de haute réglementation et sur le fait que le gouvernement possédait à peu près tout. . . Par exemple, dans l'Union des républiques socialistes soviétiques, tout était possédé par le gouvernement. On a essayé de faire fonctionner cela pendant 70 ans, mais cela a résulté en une catastrophe extraordinaire.

• 1630

Au Mexique, on n'avait pas la même philosophie économique, mais là aussi, tout était réglementé et c'était de grosses sociétés de l'État qui étaient propriétaires. Le climat de déréglementation qui a été mis en place a fait en sorte que des milliards de dollars qui étaient sortis du Mexique y retournent et que des investissements étrangers se font au Mexique. On voit un peu la même reprise économique en Allemagne de l'Est, dans l'Europe orientale.

J'aimerais que vous commentiez les succès économiques du processus de déréglementation dans ces pays-là par rapport à la façon très pessimiste dont vous décrivez l'avenir après la mise en vigueur du traité.

[*Translation*]

Mme Darcy: Cela dépend. Dans certains cas, c'est le même travail qui doit être fait mais qui est fait par moins de gens. Par exemple, je dirais que dans les établissements de soins de santé, le nombre de. . .

Mr. Fontaine: I am asking you if this kind of work. . .

Mme Darcy: Pardon, monsieur le président, si l'on me pose une question, j'aimerais qu'on me permette d'y répondre.

Le président: Oui, je vous en prie.

Mr. Fontaine: Yes, Madam.

Le président: Monsieur Fontaine, vous avez posé la question. Laissez le témoin répondre. Vous avez dix minutes, vous avez donc amplement de temps.

Mr. Fontaine: I know, Mr. Chairman, but I believe that the witnesses are here to inform the members. If, in the first part, I believe that her answer was satisfactory, I thought I could ask for more details. Witnesses are here to inform members of all political parties. If we believe that further elaboration of the answer is not necessary, it is up to us to say so and to continue. We only have ten minutes, Mr. Chairman. The meaning of her reply was clear to me and I wanted to go on.

Do I still have some time left now?

Le président: Il vous reste encore du temps, mais je persiste à croire que le témoin cherchait à répondre à votre question.

Mr. Fontaine: I appreciate your answer, Madam, but I prefer to ask more questions when I feel that I did get the answer I wanted.

You alleged also that the deregulation and privatization process that will follow the North American Free Trade Agreement, as it followed the free trade agreement with the United States, would have a negative impact on our national economy. You said that the Public Service acted as a sort of liaison officer in the whole industrial process in Canada.

Mme Darcy: Comme de la colle.

Mr. Fontaine: Correct. Now, I would like you to comment on this high regulation process and on the fact that the government owned just about everything. . . For instance, in the Union of Soviet Socialist Republics, the government owned everything. They tried to make it work for about 70 years, but the result was a catastrophe of extraordinary proportions.

In Mexico, they do not have the same economic philosophy, but there as well, everything was regulated and all the owners were the big state corporations. The deregulation climate that was put in place there had such an effect that the billions of dollars that had left Mexico went back there and now foreigners are investing in Mexico. We are witnessing roughly the same kind of economic revival in Eastern Germany, and in Eastern Europe.

I would like you to comment on the economic benefits of the deregulation process in those countries in relation to the very pessimistic way that you describe the future after the implementation of the agreement.

[*Texte*]

Mr. Blair Redlin (Special Assistant, Campaigns, Canadian Union of Public Employees): The proof of the question of whether an economy that has a relatively healthier public sector is a relatively healthier economy is shown by the state of the Canadian economy right now. We have had eight years of trying this deregulation and privatization route, and it has put us into the worst recession since the 1930s.

M. Fontaine: Je vous parlais de l'URSS, de l'Allemagne de l'Est et du Mexique. On est dans un contexte nord-américain et on parle du traité surtout à cause du Mexique.

Mr. Redlin: You are talking about the Canadian economy and the traditions we have had in Canada since the 1930s. When the public sector was in a relatively healthier position the Canadian economy was a healthier economy. I don't think it helps at all to talk about the U.S.S.R., because there is nothing that is comparable.

Mr. Fontaine: They have disappeared.

Mr. Redlin: Admittedly, of course. We are talking about—

Mr. Fontaine: What is your philosophy?

Mr. Redlin: For heaven's sake, we are talking about the Mexican economy, the American economy, and the Canadian economy, and the health of the public sector in Canada is directly connected to the health of the Canadian economy.

Ms Darcy: The Cold War is over.

Mr. Redlin: And the Cold War is over. This argument doesn't carry us very far.

The Canada Pension Plan, the unemployment insurance system, the Canadian medicare system, Air Canada in the public sector, Petro-Canada in the public sector, and VIA Rail in the public sector are all not examples of the Soviet system, by any means.

Mr. Sanger: Regarding the distinction between an active public sector and the state-controlled, I would recommend some reading to the member. This is from the Federal Reserve Bank of Boston, from a conference—

M. Fontaine: Il n'a pas d'affaire à m'importuner et à me dire de convoquer une élection. S'il veut témoigner, qu'il témoigne.

M. Van De Walle (St-Albert): Il a dit cela?

M. Fontaine: Oui. Les employés de la Fonction publique ne sont pas là pour politiser le débat. S'il veut témoigner, qu'il prenne la place des autres. Comme député, je n'ai pas à endurer cela.

Mr. Sanger: I just wanted to suggest to the member that he read a study done by the Federal Reserve Bank of Boston. It is entitled "Is There a Shortfall in Capital Investment?" It talks about the contribution investment in public infrastructure in the United States of America makes to private-sector economic growth. I am sure that kind of policy advice is being followed quite closely south of the border right now.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I would like to welcome the witnesses.

[*Traduction*]

M. Blair Redlin (adjoint spécial, Campagnes, Syndicat canadien de la fonction publique): L'état actuel de l'économie canadienne nous dit si une économie qui bénéficie d'un secteur public relativement plus sain est une économie relativement plus saine. Il y a maintenant huit ans que nous cherchons à imiter le processus de déréglementation et de privatisation, et cela nous a plongés dans la pire récession depuis les années trente.

Mr. Fontaine: I was talking about the USSR, Eastern Germany and Mexico. We are in the North American context and we are talking about the agreement especially in relation to Mexico.

M. Redlin: Vous parlez de l'économie canadienne et des traditions que nous avons en place au Canada depuis les années trente. Lorsque le secteur public était dans une situation relativement plus saine, l'économie canadienne se portait relativement mieux. Il ne sert à rien, à mon avis, de parler de l'URSS, étant donné qu'il n'y a rien là de comparable.

M. Fontaine: L'URSS a disparu.

M. Redlin: Oui, bien sûr. Nous parlons de. . .

M. Fontaine: Quelle est votre philosophie?

M. Redlin: Pour l'amour du ciel, nous parlons de l'économie mexicaine, de l'économie américaine et de l'économie canadienne, et la santé du secteur public au Canada est liée directement à la santé de l'économie canadienne.

Mme Darcy: La guerre froide est terminée.

M. Redlin: Et la guerre froide est terminée. Cette discussion ne nous mènera pas bien loin.

Le Régime de pensions du Canada, le système d'assurance-chômage, le système canadien de soins de santé, Air Canada dans le secteur public, Petro-Canada dans le secteur public, et VIA Rail dans le secteur public, ne sont pas tous des exemples du système soviétique, que je sache.

M. Sanger: Pour ce qui est de la distinction entre un secteur public actif et une économie étatisée, je recommanderais certaines lectures au député. J'ai un texte de la Federal Reserve Bank of Boston, tiré d'une conférence. . .

Mr. Fontaine: He has no right to bother me and to tell me to launch an election. If he wants to give testimony, lets hear him.

Mr. Van De Walle (St. Albert): Did he say that?

Mr. Fontaine: Yes, Public Service employees are not here to politicize the debate. If he wants to give testimony, let him come forward. As a member of Parliament, I do not have to bear with that.

M. Sanger: Je voulais seulement suggérer au député de lire l'étude faite par la Federal Reserve Bank of Boston. Le texte est intitulé «Les immobilisations sont-elles insuffisantes?» Il y est question de la part que prennent les investissements publics dans la croissance du secteur privé aux États-Unis. J'ai la conviction que cette politique fait l'objet d'une attention très suivie à l'heure actuelle chez nos voisins du sud.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Je voudrais moi aussi souhaiter la bienvenue aux témoins.

[*Text*]

I want to apologize for having been in and out of your presentation. I may cover ground that has already been covered while I wasn't here.

I would like to focus on the section of your brief that deals with the shackling of democracy that you see as being a consequence of the dispute settlement mechanisms and the mechanisms that have been in place under the free trade agreement and that will be extended under the NAFTA agreement.

• 1635

Obviously, if we are going to have international trade agreements of one kind or another, we are presumably going to have some form of dispute settlement mechanism, to the extent that we are establishing some rules for managing trade or for dealing with trade issues, and those rules have to be administered. So I would like to ask whether there are some guidelines you could provide as a public sector that would assist us in evaluating alternative models for trade agreements, using the criterion of permitting democracy to reign in the whole dispute settlement mechanism arena. That would be helpful to me, because obviously one of the reasons you want this agreement not to be entered into is the anti-democratic nature of the way in which it has been developed, and principally that has to do with the rules and the way in which those rules are established and arbitrated, using the dispute settlement mechanism.

So are there other mechanisms that would make a trade agreement of this kind more palatable to you?

Ms Darcy: I'm not sure at what points you were in and out, so let me just reiterate what our concern is with what is being proposed, and then my colleagues will go on from there.

First of all, we're very concerned about the dispute panels operating under a veil of secrecy, as I said earlier in my remarks, because the agreement stipulates specifically that the panels' hearings, deliberations, and initial report, and all written submissions to and communications with the panels shall be confidential. It's only the final report of the panels that is going to be made public. What this will do, very clearly, is prevent public interest groups from monitoring the panels' operations. There will be no means of knowing what kinds of information are put before them, what kinds of factors are going into their decision. The rules governing the operation of those dispute panels would seem to preclude even the weakest forms of public accountability.

We think, as I think I said earlier, especially in light of the recent political and constitutional history of this country and the kind of beating something like the Charlottetown accord took out there and the outpouring of feeling across this country by Canadians about their wanting their institutions to be more accountable, more open, more democratic, with more direct input by people, government needs to look very, very seriously at moving in this direction, which goes very much in the opposite direction.

[*Translation*]

Je tiens à m'excuser si j'ai dû m'absenter pendant votre exposé. Il se peut que certaines de mes questions portent sur des sujets dont vous avez débattu pendant mon absence.

J'aimerais m'attarder sur la partie de votre mémoire qui porte sur le menottage de la démocratie qui résulte, à votre avis, de la mise en place des mécanismes de règlement des différends et autres dans le cadre de l'Accord de libre-échange, mécanismes qui seront renforcés dans le cadre de l'ALÉNA.

De toute évidence, si nous voulons conclure une forme quelconque d'accord commercial international, il nous faudra certainement établir une forme quelconque de mécanisme de règlement des différends, dans la mesure où nous établirons des règles pour la gestion du commerce ou pour le règlement des différends commerciaux, et ces règles doivent être gérées. J'aimerais donc savoir si, en tant que représentants du secteur public, vous pouvez nous donner des idées qui nous aideraient à évaluer les modèles de rechange pour les accords commerciaux, en vous fondant sur le critère qui permet à la démocratie de s'exercer librement dans le domaine général des mécanismes de règlement des différends. Cela me serait utile parce qu'il m'apparaît évident que l'une des raisons pour lesquelles vous ne voulez pas que le Canada conclue cet accord a trait au caractère antidémocratique de la façon dont il a été conclu, et cela a principalement à voir avec les règles et la façon dont les règles ont été établies et arbitrées, dans le cadre du mécanisme de règlement des différends.

Y a-t-il donc d'autres mécanismes qui rendraient un accord commercial de ce genre plus acceptable pour vous?

Mme Darcy: Je ne suis pas très sûre de ce à quoi vous voulez en venir, je réexpliquerai donc le crainte que cette proposition soulève chez nous, et mes collègues partiront de là.

D'abord, nous sommes très préoccupés par le fait que les groupes spéciaux chargés d'arbitrer les différends seront marqués par le sceau du secret, comme je l'ai dit plutôt, étant donné que l'accord dit clairement que les audiences des groupes spéciaux, les délibérations, les rapports initiaux et tous les mémoires ainsi que les communications avec les groupes seront confidentiels. Seul le rapport final des groupes spéciaux sera rendu public. Cela aura pour effet, de toute évidence, d'empêcher les groupes d'intérêts publics de suivre les travaux des groupes spéciaux. Il n'y aura pas moyen de savoir de quelles informations ils disposeront, quels facteurs interviendront dans leurs décisions. Les règles régissant les travaux de ces groupes spéciaux semblent exclure les modalités les plus minimes qui soient de la reddition de comptes.

Nous croyons, comme je crois l'avoir dit plus tôt, particulièrement aux vues de l'histoire politique et constitutionnelle récente de notre pays, aux vues du rejet massif qu'a connu l'Accord de Charlottetown, aux vues des sentiments clairement exprimés par les Canadiens d'un océan à l'autre qui veulent des institutions qui rendent davantage de comptes, qui soient plus ouvertes, plus démocratiques, davantage à l'écoute des gens, aux vues de tout cela, le gouvernement aurait grand tort de s'engager dans la direction contraire.

[*Texte*]

We also raised as a concern earlier that the members of panels will be chosen exclusively from rosters of experts in law and international trade, and that means there will be no representation from public interest groups, from advocacy groups, even through there will be consequences. The consequences of many of these decisions will be quite far-reaching.

I'll let my colleagues talk a little further about what we see as alternatives.

Mr. Redlin: We should be clear that we're not of the view that fixing up the dispute resolution mechanism would fix up these free trade deals. As a union, we're strongly in favour of cancelling the existing Canada-U.S. Free Trade Agreement and not entering into the NAFTA. One basic reason for that is the fundamentally anti-democratic nature of these agreements, even if the dispute resolution mechanism is fixed, because these agreements transfer powers out of the hands of democratically elected governments into the hands of decision-makers elsewhere.

We believe we have models that have worked much more successfully. The Auto Pact is an example of managed trade. We believe we haven't taken a very sound position at the GATT and we as a country could make much more strategic use of GATT. We could, for example, occasionally say no to proposals, such as tariffication, that have come forward and that might threaten our agriculture industry, because we do see countries such as France and Germany aren't loath to say no when a GATT proposal threatens their national interests.

But this kind of system, which transfers this power out of the hands of the people we elect and into the hands of people we have no control over, is fundamentally anti-democratic, even if you repair the dispute resolution mechanism.

• 1640

Mr. LeBlanc: Would you suggest we should not be in the GATT, which has a dispute settlement mechanism that's anti-democratic?

Mr. Redlin: No.

Mr. LeBlanc: It may be different, but is that dispute settlement mechanism more democratic than the one that is proposed for the NAFTA? It's producing outcomes in this round that I guess we both disagree with.

Mr. Redlin: The difference is that the bill that passed the Canada-U.S. Free Trade Agreement indicated the Canada-U.S. FTA superseded all other laws of the country of Canada except for the Constitution of Canada. That's a fundamentally anti-democratic kind of initiative.

At the GATT, if the GATT makes a decision we disagree with as a country, we can simply say no to that decision. Then you have to go back into further negotiations. That's what I'm talking about: maintaining our sovereignty and our democratic ability to run our own lives.

[*Traduction*]

Nous avons dit également l'inquiétude que nous cause le fait que les membres des groupes spéciaux seront choisis exclusivement parmi les experts en droit et en commerce international, ce qui exclura toute représentation de la part des groupes d'intérêts publics, des groupes de revendication, même si leurs décisions auront des conséquences considérables. Les conséquences de nombre de ces décisions seront très considérables.

Je demanderais maintenant à mes collègues de vous expliquer les solutions de rechange que nous entrevoyons.

M. Redlin: Il convient d'abord d'affirmer que nous ne sommes pas de ceux qui croient que de meilleurs mécanismes de règlement des différends amélioreront ces accords de libre-échange. En tant que syndicat, nous sommes résolument favorables à l'annulation de l'actuel Accord de libre-échange canado-américain et nous nous opposons à l'ALÉNA. Notre opposition fondamentale a trait au caractère foncièrement antidémocratique de ces accords, car même si le mécanisme de règlement des différends est amélioré, ces accords ôtent les pouvoirs des mains des gouvrenements démocratiquement élus pour les remettre à des décideurs venus d'ailleurs.

Nous croyons qu'il existe des modèles qui ont donné de bien meilleurs résultats. Le Pacte de l'automobile est un exemple du commerce bien géré. Nous croyons que notre position au GATT n'est pas très sensée et que, en tant que pays, nous pourrions faire un meilleur usage stratétique du GATT. Par exemple, nous pourrions à l'occasion opposer notre refus à des propositions, comme la tarification, qui ont été mises de l'avant et qui pourraient menacer notre industrie agricole, parce que nous voyons des pays comme la France et l'Allemagne qui ne se gênent pas pour dire non lorsqu'une proposition du GATT menace leurs intérêts nationaux.

Mais ce genre de système, qui ôte les pouvoirs aux gens que nous élisons et qui les donne à des gens sur lesquels nous n'avons aucun contrôle, est foncièrement antidémocratique, même si vous améliorez les mécanismes de règlement des différends.

M. LeBlanc: Vous dites que nous ne devrions pas prendre part aux négociations du GATT, dont le mécanisme de règlement des différends est antidémocratique?

M. Redlin: Non.

M. LeBlanc: C'est peut-être différent, mais le mécanisme de règlement des différends du GATT est-il plus démocratique que celui que propose l'ALÉNA? Cette série de négociations produit des résultats avec lesquels nous sommes tous deux en désaccord.

M. Redlin: La différence, c'est que la loi adoptant l'Accord de libre-échange canado-américain affirme que l'accord Canada-États-Unis prime toutes les autres lois du Canada à l'exception de la Constitution. C'est une initiative foncièrement antidémocratique.

Quant au GATT, si le GATT prend une décision avec laquelle notre pays n'est pas d'accord, nous pouvons simplement dire non à cette décision. Il faut aussi songer aux négociations futures. C'est de cela que je parle: maintenir notre souveraineté et les moyens démocratiques que nous avons de façonner notre destin.

[*Text*]

Mr. LeBlanc: So if the dispute settlement mechanism in the NAFTA or some regional kind of arrangement had a dispute settlement mechanism paralleling that of the GATT, that would be better. It wouldn't be acceptable, but it would be better.

Mr. Redlin: We're not in an equal power relationship on this continent, of course.

Mr. LeBlanc: Your brief raises a lot of questions. I'm focusing on one very small element of your brief in the time I have available, and I'm just trying to understand exactly where you're coming from with that particular aspect of your brief.

Mr. Redlin: We're fundamentally opposed to the transfer of power out of the hands of our elected governments. We think that's exacerbated by the fact that we are not an equal economy or an equal power with the United States when we enter into these agreements with them. On this continent the U.S. has an overwhelming preponderance of influence and power in any kind of agreement. We're not three equal countries, negotiating equally, in this kind of situation. Canada should be trying to use the competitive advantages it has, such as its resources and its skilled and trained population, to carve out the kind of economy it wants for itself, not turning those powers over to decision-makers in Washington and New York.

Mr. LeBlanc: You mentioned—this may be returning to a question raised by Mr. Fontaine—you represent the public sector unions, CUPE, and you talk in your brief about the proportion of government revenue to GDP in Canada and compare that with the United States' ratio, and public spending ratio to GDP in Canada compared with the United States. Could you tell me what is included in that ratio? That's on page 8 of your brief.

Mr. Sanger: It includes all operating expenses and capital spending, including debt servicing.

Mr. LeBlanc: Is that your definition of the public sector?

Mr. Sanger: This is Statistics Canada.

Mr. LeBlanc: Yes, but would that be comparable to your definition of the public sector?

Let me tell you where I'm going with this. Suppose a government, irrespective of whether or not there's a free trade agreement, decides to contract various forms of services out of the public sector. Would that, in your opinion, automatically be a bad thing? Or does that argument apply only in the context of an agreement with another country?

Ms Darcy: Can you clarify your question there? We're not sure what you're driving at.

Mr. LeBlanc: I'm building up to this question because I have very limited time. I'm trying to get an understanding of what you include in the public sector. You say in this agreement the public sector is being discriminated against, or the government's role, or the public sector's role, is somewhat limited because of the nature of the NAFTA. I am trying to get an understanding of what in fact you include in the public sector.

[*Translation*]

M. LeBlanc: Donc, si l'ALÉNA présentait un mécanisme de règlement des différends, ou si un accord régional quelconque présentait un mécanisme de règlement des différends ressemblant à celui du GATT, cela vaudrait mieux. Ce ne serait pas acceptable, mais cela vaudrait mieux.

M. Redlin: Bien sûr, il n'existe pas d'équilibre des pouvoirs sur notre continent.

M. LeBlanc: Votre mémoire soulève une foule de questions. Dans le peu de temps que j'ai à moi, je me concentre sur un très petit élément de votre mémoire et j'aimerais seulement avoir une idée exacte de vos motivations pour ce qui concerne cet aspect particulier de votre mémoire.

M. Redlin: Nous sommes fondamentalement opposés à ce que nos gouvernements élus abdiquent leurs pouvoirs. À notre avis, cela est d'autant plus grave du fait que notre économie ou notre puissance économique n'est pas la même que celle des États-Unis avec lesquels nous nous proposons de conclure un accord. Sur notre continent, les États-Unis disposent d'une influence et d'une puissance écrasantes, quel que soit l'accord que nous conclurons. Dans une situation comme celle-là, il ne s'agit pas de trois pays égaux, qui négocient à égalité. Le Canada doit s'employer à exploiter les avantages compétitifs dont il dispose, par exemple ses ressources et sa population éduquée et formée, pour se tailler le genre d'économie qu'il veut, et non abdiquer ses pouvoirs aux bénéfices des décideurs de Washington et de New York.

M. LeBlanc: Vous avez dit—il se peut que je reprenne ici une question soulevée par M. Fontaine—que vous représentez les syndicats du secteur public, le SCFP, et vous mentionnez dans votre mémoire la proportion des recettes gouvernementales par rapport au PIB au Canada, que vous comparez au ratio qui existe aux États-Unis, et vous comparez le ratio des dépenses publiques par rapport au PIB au Canada avec celui des États-Unis. Pouvez-vous me dire en quoi consiste ce ratio? C'est à la page 8 de votre mémoire.

M. Sanger: Cela comprend toutes les dépenses d'exploitation et d'immobilisation, y compris le service de la dette.

M. LeBlanc: Est-ce ainsi que vous définissez le secteur public?

M. Sanger: C'est la définition de Statistique Canada.

M. LeBlanc: Oui, mais cela se compare-t-il à votre définition du secteur public?

Je vais vous dire à quoi je veux en venir ici. Imaginez qu'un gouvernement, qu'il soit ou non favorable à un accord de libre-échange, décide de sous-traiter certains services au secteur privé. Est-ce que c'est automatiquement, à votre avis, une mauvaise chose? Ou cet argument ne s'applique-t-il que dans le contexte d'un accord avec un autre pays?

Mme Darcy: Auriez-vous l'obligeance de clarifier votre question? Nous ne sommes pas sûrs de bien vous comprendre.

M. LeBlanc: Je vous pose cette question parce que j'ai très peu de temps. Je cherche à comprendre ce que vous entendez par secteur public. Vous dites que, dans le cadre de cet accord, le secteur public fait l'objet de discrimination, ou alors que le rôle du gouvernement, ou que le rôle du secteur public, se trouve assez limité en raison de la nature de l'ALÉNA. J'essaie de comprendre ce que vous incluez dans le fait dans le secteur public.

[*Texte*]

• 1645

Mr. Redlin: Mr. Sanger referred to the statistical definitions from Statistics Canada as to what is included in the public sector. We are of the view, because we have quite a bit of experience in contracting out, that contracting out of public sector services often leads to a decline in the quality of those services.

You asked a question about whether we think contracting out works. There might be some exceptions, but as a general rule we see that it leads... It's usually based on a reduction in service quality, labour costs, or both. That's the reason governments might pursue contracting out.

The Chairman: I thank you for the presentation, because it is some 30 pages in length but you went through and highlighted the key areas. You have raised some very interesting points.

You indicated you would be able to table some information concerning employment in the public sector. If you could do that, it would be appreciated. Then, as you said, we would be left to interpret the projections ourselves.

Mr. Van De Walle: I rise on a point of order, Mr. Chairman. We have had three people participating. For my benefit, could you indicate what the time allocation for each one of them was? We had an hour. I wanted to get on. That is what I am saying.

The Chairman: The presentation was about 29 minutes in length. Mr. Barrett was 11 minutes. Mr. Fontaine was 9 minutes. Mr. LeBlanc was 10 minutes. That used up the hour. I know you had asked to be recognized, and I had seen you, but I wanted to move on.

Mr. Van De Walle: Really, I wanted to get on for a few minutes. I am just questioning the allocation of time.

The Chairman: In hindsight, Mr. Van De Walle, I should have gone back to a government member for a second round.

Mr. Van De Walle: I had a submission I was very interested in. I feel...

The Chairman: In hindsight, if I could have held back on the mike...

Mr. Van De Walle: Mr. Chairman, I just want to indicate my position on the allocation of time.

The Chairman: Yes.

M. Fontaine: Monsieur le président, j'ai une question de procédure. J'ignore quelle est la politique du Comité lorsque les témoins présentent un document unilingue et je voudrais en être informé. Est-ce qu'un tel document peut être distribué aux membres du Comité? Oui? C'est conforme à toute la législation sur l'usage des deux langues?

La greffière du Comité: Oui. Les fonctionnaires et les organismes gouvernementaux doivent déposer les documents dans les deux langues officielles, mais les gens du public peuvent les déposer dans la langue de leur choix.

M. Fontaine: Oui, d'accord, mais lorsqu'un document est distribué aux membres du Comité...

[*Traduction*]

M. Redlin: M. Sanger a parlé des définitions statistiques de Statistique Canada à ce sujet. Nous estimons, étant donné que nous avons une bonne expérience de la sous-traitance, que la sous-traitance des services publics mène souvent à un déclin dans la qualité de ces services.

Vous nous avez demandé si nous pensions que la sous-traitance marchait. Il y a peut-être quelques exceptions, mais de façon générale nous pensons que cela mène... Cela représente habituellement une diminution de la qualité des services, des coûts de main-d'oeuvre, ou des deux. C'est la raison pour laquelle les gouvernements sont portés à sous-traiter.

Le président: Je vous remercie de cet exposé parce que votre mémoire comporte quelque 30 pages que vous avez su nous résumer de façon très intéressante.

Vous nous avez dit que vous pourriez déposer certaines informations concernant l'emploi dans le secteur public. Nous vous en serions très reconnaissants. Ce serait ensuite à nous, vous l'avez dit, d'interpréter les projections.

M. Van De Walle: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Trois personnes ont participé. Pourriez-vous nous indiquer quelle a été la répartition du temps entre chacune? Nous avions une heure. Je voulais poser des questions. C'est tout.

Le président: L'exposé a duré environ 29 minutes. M. Barrett a eu 11 minutes. M. Fontaine 9 minutes. M. LeBlanc 10 minutes. Cela a donc pris toute l'heure. Je sais que vous aviez demandé d'avoir la parole et je vous avais vu mais j'ai voulu que nous avancions.

M. Van De Walle: J'aurais vraiment voulu avoir la parole quelques minutes. Je m'interroge simplement sur la façon dont le temps a été réparti.

Le président: À y bien penser, monsieur Van De Walle, j'aurais en effet dû redonner la parole à un membre de la majorité pour un deuxième tour.

M. Van De Walle: Il y avait quelque chose qui m'intéressait beaucoup. J'estime...

Le président: Il est très trop tard, mais si j'avais pu limiter...

M. Van De Walle: Monsieur le président, je voudrais simplement dire ce que je pense de la répartition du temps.

Le président: Oui.

Mr. Fontaine: Mr. Chairman, on a point of order. I do not know what is the policy of the committee when witnesses bring a paper in one language only. Could you enlighten me? Can such a paper be distributed to the members of the committee? Yes? It is not contrary to any legislation on bilingualism?

The Clerk of the Committee: No. Civil servants and government agencies must bring their briefs in both officials languages but people from outside the government can submit briefs in the language of their choice.

Mr. Fontaine: Yes, okay, but when a brief is handed out to the members of the committee...

[*Text*]

La greffière: Je peux vous indiquer la motion. J'ai le livre ici. Je pourrai aller vous voir tout à l'heure.

M. Fontaine: C'est une motion de votre Comité?

La greffière: C'est une motion du Sous-comité.

M. Fontaine: Merci. Cela me satisfait.

The Chairman: I would like to welcome our next witnesses, from the United Steelworkers of America, Mr. Gerard and Mr. Ken Delaney. I imagine the national director has an opening statement. I would ask him to make that.

Mr. Leo Gerard (National Director, United Steelworkers of America): Thank you very much, Mr. Chairman.

I want to start off by apologizing to the chair and to the members present for the fact that our brief is being submitted in English only at this point. We got very little notice in order to be ready for this. In fact, it is only because we carried it on the plane that it has cooled down a bit. It was taken off the photocopy machine only around 1 p.m.

• 1650

Our union is a completely bilingual organization and has members who speak both official languages. We have as our policy respect for both official languages. Our communications are in both official languages. We will soon have copies of the document translated. They're with the translators now. We will submit those to the clerk of the committee for circulation to anyone who wants a French copy, we hope in a matter of a couple of days.

Before we start to read through our presentation, I want to make a very direct comment and a very direct call. On October 26 the government of the day saw fit to participate in a national referendum on the political Constitution of this country, a referendum in which Canada participated vigorously. Canadians had a chance to voice their views either way on the political Constitution of the land. It is certainly the view of the United Steelworkers of America that the current free trade agreement and the proposed NAFTA form an economic constitution for this country, and we would urge the government either to call a referendum immediately on both of these free trade deals or to call an election before they pass the current NAFTA deal in the House. We think they owe Canadians that much on this issue.

The Canadian economy today is not working very well for most people. Our economic base is disintegrating before our very eyes. There seems to be no end to the mass lay-offs and plant closures that haunt working people and the unemployed. Literally hundreds of thousands of jobs have been lost as our economy endures the most dramatic changes it has faced in our history. Canada's official unemployment rate has steadily increased, from a low of 7.2% in March 1990 to a high of 11.6% in July 1992. The level currently stands at 11.5%, the highest level amongst the G-7 nations. The sectors hardest hit have been manufacturing and construction, where we have lost one in six jobs since the peak level was reached before the current recession.

[*Translation*]

The Clerk: I could refer you to the motion. I have the book here. I could come and see you later on.

Mr. Fontaine: Is it a motion of your committee?

The Clerk: It is a motion of the steering committee.

Mr. Fontaine: Thank you, that answers my question.

Le président: Je souhaite la bienvenue à nos prochains témoins des Métallurgistes Unis d'Amérique, M. Gerard et M. Ken Delaney. J'imagine que le directeur national a une déclaration liminaire et je lui cède la parole tout de suite.

M. Leo Gerard (directeur national, Métallurgistes Unis d'Amérique): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je voudrais tout d'abord prier la présidence et les députés de nous excuser de présenter notre mémoire en anglais seulement. Nous n'avons eu qu'un très court préavis et il serait d'ailleurs encore tout chaud s'il n'avait pas fait le voyage en avion avec nous. Il est sorti de la photocopieuse vers 1 heure de l'après-midi.

Notre syndicat est une organisation entièrement bilingue dont des membres parlent les deux langues officielles. Nous avons pour politique de respecter ces deux langues. Nos communications se font dans les deux langues officielles. Nous aurons très bientôt la traduction. Celle-ci est en cours. Nous espérons pouvoir soumettre la version française à la greffière d'ici un ou deux jours.

Avant de commencer à lire notre exposé, j'aimerais faire une observation très directe et une demande très directe à votre comité. Le 26 octobre, le gouvernement actuel a jugé bon de participer à un référendum national sur la Constitution politique de notre pays, référendum auquel le Canada a participé vigoureusement. Les Canadiens ont pu donner leur avis sur la Constitution politique du pays. Les Métallurgistes Unis d'Amérique estiment que l'Accord de libre-échange actuel et le projet ALÉNA ne sont rien de moins qu'une constitution économique pour notre pays et nous pressons le gouvernement soit de déclencher immédiatement un référendum sur ces deux accords de libre-échange, soit de déclencher des élections avant d'adopter à la Chambre le projet d'ALÉNA actuel. Nous estimons que le gouvernement doit bien cela aux Canadiens.

L'économie canadienne aujourd'hui ne tourne pas très bien pour la majorité des gens, Notre base économique se désintègre à vue d'oeil. Il semble qu'il n'y ait pas de fin aux mises à pied et aux fermetures d'usines qui hantent les travailleurs et les chômeurs. Des centaines de milliers d'emplois ont littéralement été perdus dans les transformations les plus radicales qu'ait jamais connues l'économie de notre pays. Le taux de chômage officiel du Canada n'a pas cessé d'augmenter depuis mars 1990, où il était à 7,2 p.100, jusqu'à juillet 1992, où il atteignait 11,6 p. 100. Le taux actuel est de 11,5 p. 100, soit le taux le plus élevé parmi les pays du G-7. Les secteurs les plus durement touchés sont les secteurs secondaires et la construction où nous avons perdu un emploi sur six depuis la pointe que nous avions atteinte avant la récession actuelle.

[*Texte*]

In July 1992, 49% of the 2.1 million people employed and working part-time indicated they would have preferred full-time work. They are therefore under-employed. In July 1992, 65.6% of Canadian adults belonged to our labour force. When the recession began, 67.4% belonged to the labour force. If we assume these 380,000 workers dropped out of the labour force because they were discouraged, the total number of unemployed, under-employed, and discouraged workers is 3.17 million. This is a total real unemployment rate of 22.3%.

Other signals that our economy is not working for Canadians are abundant. As of March last year there were over 2.6 million Canadians on welfare. Over 2.8 million Canadians live below the poverty line. Canada's record on income and wealth distribution has been getting worse. Since this government was elected in 1984, average weekly earnings have decreased in real terms by 3.8%, even though the adjusted value of goods and services produced per person has increased by 5%.

This recession is not the fault of working people. They are producing more and earning less.

Abdicating the responsibility to govern: We are not here today to list the endless measures that would further indicate that our economy is not functioning very well for ordinary Canadians. We are sure the nature of this so-called "jobless recovery" is quite familiar to the members of the committee. We are here to talk about NAFTA.

We do not believe NAFTA will be seen as centrally responsible for the disastrous state of our economy. Mean and misguided monetary policy, designed to choke the life out of the economy, a world-wide recession, and structural changes in the global economy are also contributors to our dilemma. However, we are here to tell you NAFTA is exactly the wrong kind of trade policy to implement in response to increased globalization. The FTA has accelerated our economic demise, and NAFTA will do so even further.

• 1655

Whether driven by a blind ideological belief in market forces or by a perceived need to cater to the whims of the most powerful, this government has consistently taken steps to ensure the government is less and less able to direct our economy. Our greatest criticism of NAFTA is that it is another critical step by the Government of Canada towards abdicating the responsibility to govern the economy or for the Government of Canada to assert its sovereignty to protect its citizens.

What is NAFTA really about? In its overview of NAFTA, the federal government says the heart of the government's approach was the determination to make the so-called private sector the driving force of this economic renewal. This, of course, is a significant remark by a government. Since its election in 1984, we have heard a lot from this government about the two trade agreements it refers to as "free trade". Stripped of the misleading labels,

[*Traduction*]

En juillet 1992, 49 p. 100 des 2,1 millions de personnes travaillant à temps partiel ont indiqué qu'elles auraient préféré un emploi à plein temps. Elles sont donc sous-employées. En juillet 1992, 65,6 p. 100 des adultes canadiens appartenaient à notre population active. Au début de la récession, ils étaient 67,4 p.100. Si nous supposons que ces 380 000 travailleurs ont quitté la population active parce qu'ils étaient trop découragés, le nombre total de chômeurs, de sous-employés et de travailleurs découragés s'élève à 3,17 millions. Soit un taux de chômage réel total de 22,3 p. 100.

Il y a beaucoup d'autres signes qui indiquent que notre économie ne tourne pas bien. En mars dernier, il y avait plus de 2,6 millions de Canadiens qui touchaient des prestations de bien-être social. Plus de 2,8 millions de Canadiens vivent en dessous du seuil de pauvreté. Le bilan du Canada pour ce qui est de la répartition des revenus et des richesses s'est empiré. Depuis l'élection de ce gouvernement en 1984, les revenus hebdomadaires moyens ont diminué en réalité de 3,8 p. 100, même si la valeur ajustée des biens et services produits par personne a augmenté de 5 p. 100.

Ce ne sont pas les travailleurs qui sont responsables de cette récession. Ils produisent plus et gagnent moins.

Abdication de la responsabilité de gouverner: nous ne sommes pas venus ici pour énumérer les innombrables mesures qui pourraient indiquer que notre économie ne fonctionne pas très bien pour le commun des mortels. Nous sommes convaincus que la nature de cette soi-disant «reprise sans emploi» est bien connue des membres du comité. Nous sommes venus parler de l'ALÉNA.

Nous ne pensons pas que l'ALÉNA sera considéré comme le principal responsable de la situation désastreuse de notre économie. Une politique monétaire vicieuse et peu judicieuse, propre à étouffer l'économie, une récession mondiale et des transformations structurelles dans l'économie mondiale contribuent également à notre dilemme. Toutefois, nous sommes ici pour vous dire que l'ALÉNA est tout à fait le contraire de la politique commerciale que nous devrions adopter face à la mondialisation des échanges. l'ALE a accéléré notre chute économique et l'ALÉNA va encore empirer les choses.

Qu'il soit poussé par une foi idéologique aveugle dans les forces du marché ou par la nécessité de satisfaire les caprices des plus puissants, ce gouvernement ne cesse de prendre des mesures pour se priver progressivement de tout moyen de diriger notre économie. Notre plus forte critique à l'égard de l'ALÉNA est que c'est un autre pas important que fait le gouvernement canadien dans l'abdication de sa responsabilité vis-à-vis de l'économie et vis-à-vis des citoyens canadiens qu'il est censé protéger.

Qu'est-ce qu'en fait que l'ALÉNA? Dans son aperçu général, le gouvernement fédéral déclare que le gouvernement avait tout d'abord à coeur de faire du secteur privé le moteur de ce renouveau économique. C'est évidemment une observation importante de la part d'un gouvernement. Depuis son élection en 1984, le gouvernement a beaucoup parlé des deux accords commerciaux en les qualifiant de «libre-échange». Une fois éliminées les

[*Text*]

erroneous econometric projections, and outlandish promises of prosperity, the speeches and explanations leave us with one compelling truth about the North American Free Trade Agreement and its predecessor, the Canada-U.S. Free Trade Agreement. These trade agreements are not so much about selling Canadian products to Mexico and the United States as they are about trying to change Canada. They are all about trying to institutionalize a free market ideology. They are about trying to limit the power and responsibilities of governments.

The Liberal-appointed Macdonald commission recommended in 1985 that we "Canadians must significantly increase our reliance on market forces", and it suggested free trade was the instrument to do so. At the expense of the least powerful of Canadians, this government has obviously taken that commission's advice.

Although most producers in Canada did not gain significant new access to the American market under the terms of the FTA, and we don't know how Mexican trade laws will be used to restrict access to the Mexican market, trade negotiators did agree to restrict our ability to regulate foreign investment and continentalize our energy resources. Curiously, this agreement, which restricts our ability to regulate economic activity, will probably be challenged by Japan under the GATT as an unfair trade arrangement that got sold to Canada as free trade.

The Chairman: My recommendation is that we will take your entire report as read, to make sure we have time for questions.

Mr. Gerard: Okay.

The Chairman: Is there agreement with that?

Some hon. members: Agreed.

Mr. Gerard: To highlight a few points, we want to talk about the free trade mythology. We certainly believe a more accurate name for this arrangement than "free trade" would be to call it "foreign trade not subject to a nation's regulation"; or, in the case of NAFTA, "deregulation of foreign investment, continentalization of energy, and tariff reduction". We believe the manipulative use of language in the free trade debate has certainly led to a substantial polarization.

It is not true, however, that we need to have either protectionism or free trade, or that they are our only choices. Some trade agreements, such as the Auto Pact, regulate trade and cannot be described as protectionist. Nor is it true that free trade is necessary to ensure prosperity. The trade policy through which Japan effectively took over valuable North American markets can hardly be described as "free trade".

We are certainly concerned with the kind of propaganda that has been used to project the myth of free trade. We go through our brief, in several spots, pointing out the improper use of statistics and data.

[*Translation*]

étiquettes trompeuses, les projections économétriques erronées et les grandes promesses de prospérité, ces discours et explications nous laissent face à une réalité indiscutable au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain et de son prédécesseur l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Ces accords commerciaux ne visent pas tellement à vendre des produits canadiens au Mexique et aux États-Unis mais bien à essayer de changer le Canada. Il s'agit d'essayer d'institutionnaliser une idéologie de libre-échange. De limiter le pouvoir et les responsabilités des gouvernements.

La commission Macdonald nommée par le gouvernement libéral avait recommandé en 1985 que «les Canadiens s'en remettent beaucoup plus aux forces du marché» et avait suggéré le libre-échange pour y parvenir. Sur le dos des Canadiens les moins puissants, le gouvernement actuel a de toute évidence suivi l'avis de cette commission.

Bien que la majorité des producteurs canadiens n'aient pas gagné un accès terriblement accru au marché américain dans le cadre de l'ALE, et nous ne savons pas comment les lois commerciales mexicaines seront utilisées pour limiter l'accès au marché mexicain, les négociateurs commerciaux ont convenu de limiter notre droit de réglementer les investissements étrangers et de continentaliser nos ressources énergétiques. Assez curieusement, cet accord, qui limite notre droit de réglementer l'activité économique, sera probablement contesté dans le cadre du GATT par le Japon qui y verra un arrangement commercial injuste que le Canada a accepté comme du libre-échange.

Le président: Je recommanderais que nous acceptions l'ensemble de votre rapport comme s'il avait été lu afin de nous assurer que nous avons suffisamment de temps pour les questions.

M. Gerard: D'accord.

Le président: Tout le monde est-il d'accord?

Des voix: D'accord.

M. Gerard: Je ne m'arrêterai que sur quelques points. Nous voudrions vous parler de la mythologie du libre-échange. Nous estimons qu'il serait beaucoup plus exact d'appeler cet accord non pas un accord de «libre-échange» mais de «commerce extérieur non assujetti à la réglementation d'un pays»; ou, dans le cas de l'ALÉNA, «de déréglementation des investissements étrangers, de continentalisation de l'énergie et de réduction des tarifs douaniers». Nous croyons que la manipulation du langage dans le débat sur le libre-échange a certainement mené à une grande polarisation.

Il n'est pas vrai, toutefois, que l'alternative soit absolument le protectionnisme ou le libre-échange. Certains accords commerciaux, comme le Pacte automobile, réglementent le commerce et ne peuvent être considérés comme protectionnistes. Il n'est pas vrai non plus que le libre-échange soit nécessaire pour assurer la prospérité. La politique commerciale par laquelle le Japon a effectivement pris le contrôle de précieux marchés nord-américains est difficilement qualifiable de «libre-échange».

Nous nous préoccupons certainement du genre de propagande que l'on a utilisée pour projeter le mythe du libre-échange. Dans notre mémoire, à plusieurs endroits, nous signalons l'utilisation abusive des statistiques et des données.

[*Texte*]

The one thing we would want to touch on very briefly—and we have added an appendix at the back, because I'm sure there has been sufficient comment to get the committee's attention in the last week—is the steel trade issue. I would be more than happy to have discussion with any of the committee members about that issue at the end of the report. Suffice it to say that under American trade law in the period of the 1980s, in a study commissioned by the Canadian Steel Producers Association, they documented that the U.S. steel industry has received government assistance during the 1980s to the tune of $30 billion.

• 1700

I want to repeat that, for those who didn't quite hear it. They've received government assistance to the tune of $30 billion.

At the same time, they saw fit to use their trade laws to decide if Canada had had any subsidy whatsoever for its industry. And it was found that we have not subsidized our industry. Those statistics are important when we recognize the environment in which we're operating.

We want to talk a bit about NAFTA and the fact that NAFTA doesn't necessarily adhere to the free trade principles that are continuously advocated by the federal government. One of the ways NAFTA doesn't continuously adhere to free trade principles is that they recognize North American content, or in fact performance requirements, can be protected. According to the agreement, if a product meets North American content requirements, it is exempted from tariffs.

In automobiles, the rules of origin are set at 62.5%. This forces North American producers to source from North American suppliers even if such producers are not the lowest-cost producers. We think that's a good idea, but in fact it doesn't adhere to the so-called free trade principles.

We raise these examples not because we believe content requirements are undesirable. In fact, we believe content requirements are desirable. However, their inclusion in the deal despite their obvious incompatibility with the so-called free trade agreement is a clear indication that the interests of the powerful, and in this case, the powerful American auto industry, were put above the so-called principles of free trade. So while the myth of free trade is used to discredit government interventions in the economy that the most powerful don't want, it is not used to exclude trade arrangements and trade management tools that the favoured and large corporations do want.

We think one of the major difficulties with the whole arrangement is that it has been blindly led by this government's deciding to "romance" the market. Unfortunately for working Canadians, Canadian corporations have decided to support the free trade agreement and NAFTA, we believe simply because they liked the whole package of free trade.

[*Traduction*]

Il y a une chose que nous aimerions aborder très brièvement—et nous avons ajouté une annexe à la fin de notre mémoire, parce que je suis sûr que l'on en a suffisamment parlé la semaine dernière pour attirer l'attention du comité—c'est la question du commerce de l'acier. Je me ferai un plaisir de discuter de cette question avec l'un ou l'autre des membres du comité à la fin de notre rapport. Je me contenterai de dire qu'avec la législation commerciale américaine, durant les années quatre-vingts, on a découvert à l'occasion d'une étude commandée par l'Association canadienne des producteurs d'acier que l'industrie sidérurgique américaine avait reçu quelque 30 milliards de dollars d'aide gouvernementale.

Je vais répéter pour ceux qui n'ont pas bien entendu. Ils ont reçu une aide gouvernementale de l'ordre de 30 milliards de dollars.

Pendant ce temps-là, ils ont trouvé bon d'utiliser leur législation commerciale pour décider si le Canada avait subventionné d'une façon ou d'une autre son industrie. Or, il a été constaté que nous n'avions pas subventionné notre industrie. Ces statistiques sont importantes quand on considère le contexte dans lequel nous opérons.

Nous aimerions maintenant parler un peu de l'ALÉNA et du fait que cet accord ne correspond pas nécessairement aux principes de libre-échange que préconise continuellement le gouvernement fédéral. D'une part, on reconnaît que le contenu nord-américain, ou en fait les prescriptions de résultats peuvent être protégées. Aux termes de cet accord, si un produit satisfait aux exigences sur le contenu nord-américain, il est exempté de droits de douane.

Pour les automobiles, les règles d'origine sont fixées à 62,5 p. 100. Cela force les constructeurs nord-américains à s'approvisionner chez des fournisseurs nord-américains même si ceux-ci ne sont pas ceux qui produisent au meilleur prix. Nous pensons que c'est une bonne idée mais cela ne correspond pas en fait au soi-disant principes de libre-échange.

Nous soulevons ces exemples non pas parce que nous pensons que les exigences relatives au contenu ne soient pas souhaitables, bien au contraire. Toutefois, si elles sont dans l'accord, bien qu'elles soient évidemment incompatibles avec cet accord soi-disant de libre-échange, c'est bien parce que les intérêts des puissants, et dans ce cas, de la puissante industrie automobile américaine, l'ont emporté sur les soi-disant principes de libre-échange. Donc, tandis que l'on se sert du mythe du libre-échange pour discréditer les interventions gouvernementales dans l'économie qui gênent les plus puissants, on ne l'utilise pas pour exclure les arrangements commerciaux et les outils de gestion commerciale que souhaitent les grandes sociétés les plus favorisées.

Nous estimons qu'une des grandes difficultés que présente cet accord c'est qu'il a été mené aveuglément lorsque le gouvernement a décidé de faire du charme au marché. Malheureusement pour les travailleurs canadiens, les sociétés canadiennes ont décidé d'appuyer l'accord de libre-échange et l'ALÉNA. A notre avis, simplement parce que l'ensemble du programme de libre-échange leur souriait.

[*Text*]

This government's number one priority appears to be making Canada an attractive place for business, without any regard for what kind of business it is, what the level of wages is, and how we can provide support for broader social programs. Faced with a government constrained by its inability to regulate and a labour movement weakened by chronic unemployment and plant closures, business, already society's strongest interest group, becomes more and more powerful in relative terms. That certainly is one of the ideological attractions the Canadian business community has to free trade: unregulated environments in which they can travel the globe as economic warriors and participate in the economy at their whim.

We want to deal a bit with the government's attempt to justify moving into NAFTA by using figures and the FTA.

The debate surrounding NAFTA and the FTA is distorted not only by free trade mythology and the romance of the market but by focusing on misleading statistics and trying to determine so-called winners and losers. Apologists for the FTA sometimes suggest that because exports have increased, Canada is winning the free trade game. However, imports have also increased. Our merchandise trade balance has fluctuated somewhat, down in 1991 and back up in 1992, but has remained roughly the same as it was before the FTA. Now that our dollar has declined in relative value, our trade surplus may even increase to close to the level it was in 1984 and 1985, prior to the free trade agreement.

Claims that favourable merchandise trade balances show the FTA works also fail to take into account the impact of displaced supply chains. As manufacturers shift production to the United States, their suppliers try to maintain business relationships. Numbers that used to be domestic consumption are now exports, not because of growth but because of lack of economic activity in Canada.

We also note that the free trade apologists speak only of our merchandise trade balance. That is easy to understand, because our exports of services fell by $1.5 billion from 1988 to 1991, while our imports of services from the U.S. grew by $4.4 billion during the same period.

The kind of analysis used by FTA cheerleaders not only fails to show the FTA is working, it fails to measure the impact on society of shifts in trade patterns. Trade with the United States has increased dramatically over the past 10 years. However, during the period of increasing trade...

• 1705

Again, I want to stress that during this period of increasing trade the real incomes of Canadian and American workers have declined.

[*Translation*]

La première priorité de ce gouvernement semble être de faire du Canada un pays séduisant pour les entreprises, quel que soit le genre d'entreprises, quels que soient les salaires, et quelle que soit la façon dont nous puissions financer les programmes sociaux. Face à un gouvernement dont le droit de réglementation est limité et un mouvement syndical affaibli par le chômage chronique et la fermeture d'usines, les entreprises, qui représentent déjà le groupe d'intérêts le plus fort de la société, deviennent de plus en plus puissantes relativement parlant. C'est certainement là un des attraits idéologiques que les milieux d'affaires canadiens voient au libre-échange: contexte de déréglementation dans lequel ils peuvent parcourir le globe en guerriers économiques et participer à l'économie comme bon leur semble.

Nous aimerions vous parler maintenant un petit peu de la tentative de justification du gouvernement pour se lancer dans l'ALÉNA en utilisant certains chiffres et l'ALÉ.

Le débat entourant l'ALÉNA et l'ALÉ est déformé non seulement par la mythologie du libre-échange et l'effort de séduction visant le marché mais également par le fait que l'on utilise des statistiques trompeuses et que l'on essaie de trouver des soi-disant gagnants et perdants. Les apologistes de l'ALE disent parfois que puisque les exportations ont augmenté, le Canada est en train de gagner le pari du libre-échange. Toutefois, les importations ont égalemnt augmenté. Notre balance commerciale de biens à quelque peu fluctué, a descendu en 1991 pour remonter en 1992, mais elle n'a pas beaucoup changé depuis l'ALÉ. Maintenant que notre dollar a décliné relativement aux autres devises, notre excédent commercial peut peut-être même augmenter pour atteindre presque le niveau que nous connaissions en 1984 et 1985, avant l'accord de libre-échange.

Prétendre ainsi qu'une balance commerciale favorable montre que l'ALE marche, c'est également oublier l'incidence des déplacements des chaînes d'approvisionnement. Alors que les industriels déménagent la production aux Etats-Unis, leurs fournisseurs essayent d'entretenir leurs relations commerciales. Des chiffres qui étaient autrefois calculés dans la consommation intérieure sont maintenant considérés comme des exportations non pas parce qu'il y a croissance mais parce qu'il n'y a pas suffisamment d'activité économique au Canada.

Nous remarquons d'autre part que les apologistes du libre-échange ne parlent que de notre balance commerciale de biens. C'est facile à comprendre parce que nos exportations de services ont dimimué de 1,5 milliard de dollars entre 1988 et 1991 alors que nos importations des Etats-Unis ont augmenté de 4,4 milliards de dollars durant la même période.

Le genre d'analyse utilisé par les défenseurs de l'ALÉ non seulement ne prouve pas que l'ALÉ marche mais ne mesure pas l'incidence sur la société des changements de la physionomie des échanges. Le commerce avec les États-Unis a semsiblement augmenté ces 10 dernires années. Toutefois, durant cette période où le commerce augmentait...

Je veux encore insister sur le fait que durant cette période où le commerce a augmenté, les revenus réels des travailleurs canadiens et américains ont diminué.

[*Texte*]

It is by focusing on the trade balance and volumes of trade that the government and other FTA apologists illustrate what is fundamentally wrong with their view of trade. Trade volumes and balances alone are not good indicators of the impact of trade on a nation's welfare. This analysis ignores the impact of free trade on the distribution of income, of wealth, within each nation.

Unfortunately, our limits on our ability to use economic models to predict results are severe. We hear predictions about gains and adjustments, but economic analysis leaves us hanging after that. In economic equations a dollar is a dollar whether it accrues to a homeless person or it accrues to another millionaire.

The measures by which free trade's success will be measured by this government, then, are not acceptable measures for the true effects on a society. Even if the NAFTA does increase total national income, which we seriously doubt, it can hardly be seen as a good trade policy if it also facilitates the redistribution of income and wealth in an even more unfair manner than currently.

Canada and the international economy: Like my colleagues from the labour movement before me—and certainly the United Steelworkers of America is one of Canada's pre-eminent manufacturing unions—we do not want to build a wall around ourselves and pretend we don't have to exist as a major trading nation. Close to 40% of our industrial production is exported and the majority of industrial jobs depend on it. Without a dynamic export sector we would have chronically high unemployment, substantially fewer social services, and significantly lower living standards. To maintain and enhance our standard of living, we need to maintain and enhance trading arrangements.

However, we also believe Canadian trade policy must distinguish between economic efficiency-based trade and trade that moves production to areas with the lowest standards. Trade policy, we stress, must also support broader social and economic goals, such as equity and skills development. Significantly, trade policy must also respond to increasing globalization.

There is also no doubt that globalization is occurring. New computer and telecommunications technology and financial deregulation transfer information and capital around the world as if all nations were on the same city block. Ocean shipping allows steel companies to move iron ore and coal from Brazil as quickly as Canadian companies move them from Quebec and Labrador.

These trends are occurring, we agree, regardless of NAFTA. These trends make it increasingly difficult for individual nations to guide their own economic and political course. Technology and spreading industrialization are further empowering the most powerful.

[*Traduction*]

C'est en se concentrant sur la balance commerciale et les volumes de commerce que le gouvernement et d'autres apologistes de l'ALE nous révèlent ce qui est fondamentalement faux dans leur idée du commerce extérieur. Les volumes et les balances seuls ne sont pas de bons indicateurs de l'incidence du commerce extérieur sur le bien-être d'un pays. Cette analyse néglige l'incidence du libre-échange sur la répartition des revenus, de la richesse dans chacun des pays.

Malheureusement, nous sommes très limités dans les modèles économiques que nous pouvons utiliser pour prévoir les résultats. On prévoit des gains et des rajustements mais l'analyse économique nous laisse ensuite sur notre faim. Dans les équations économiques, un dollar est un dollar, qu'il revienne à une personne sans logis ou à un autre millionnaire.

Les mesures par lesquelles le gouvernement évalue le succès du libre-échange ne sont donc pas acceptables si l'on considère les effets réels qu'il a sur la société. Même si l'ALÉNA devait augmenter le revenu national global, ce dont nous doutons beaucoup, on ne peut pas considérer que c'est une bonne politique commerciale si cela facilite aussi la redistribution des revenus et de la richesse d'une façon encore plus injuste qu'actuellement.

Le Canada et l'économie internationale: comme mes collègues du mouvement syndical avant moi—et il est certain que les Métallurgistes Unis d'Amérique représentent l'un des plus grands syndicats industriels du Canada—nous ne voudrions pas nous entourer d'un mur et prétendre que nous n'avons pas à exister parmi les grandes nations commerçantes. Près de 40 p. 100 de notre production industrielle est exportée et la majorité des emplois industriels en dépendent. Sans un secteur d'exportation dynamique, nous aurions un chômage chronique très élevé, beaucoup moins de services sociaux et un niveau de vie bien inférieur. Afin de maintenir et d'accroître notre niveau de vie, nous devons maintenir et accroître nos échanges commerciaux.

Toutefois, nous croyons également que la politique commerciale canadienne doit faire une distinction entre les échanges fondés sur la rentabilité économique et les échanges qui provoquent le déplacement de la production vers les pays où les normes sont les plus basses. La politique commerciale doit, et nous insistons là-dessus, également viser des objectifs socio-économiques plus larges, tels que l'équité et le perfectionnement de la main-d'oeuvre. La politique commerciale doit également tenir compte de la mondialisation du commerce.

Cette mondialisation est tout à fait évidente. La nouvelle technologie dans les domaines de l'informatique et des télécommunications et la déréglementation financière transfèrent information et capitaux d'un bout à l'autre du monde comme si tous les pays étaient dans le même quartier. Les transports maritimes permettent aux compagnies sidérurgiques de transporter du minerai de fer et du charbon du Brésil aussi vite que le font les compagnies canadiennes du Québec et du Labrador.

Ce sont des tendances que nous constatons, avec ou sans l'ALÉNA. Il devient donc de plus en plus difficile pour les pays de diriger leur propre cheminement économique et politique. La technologie et l'industrialisation galopante donnent encore davantage de pouvoirs aux plus puissants.

[*Text*]

Unfortunately for Canadians, this government has chosen to follow trade policies that will accelerate rather than harness and utilize these forces. It seems to us the government has chosen a policy of deregulating foreign trade and investment, with no consideration of alternative trade policies. Considering alternative trade polices in terms of their effects on the quality of life enjoyed by Canadians requires stepping outside the absurd ideologically based free trade-versus-protectionism dichotomy that this government has relied on to sell its product.

There is no doubt that completely deregulating foreign trade and investments subordinates the goals, standards, and powers of the nation to the interests of private parties around the world. The free trade ideology would have us believe this is a good thing; but this is clearly not the case. Much of our legislative framework, from progressive income tax and public pensions to minimum wage and human rights codes, exists because we recognize an unregulated market serves the powerful first and is deaf to the powerless and unfortunate.

To evaluate and identify an effective trade policy, we must first identify what our goals are. Hopefully the goal of trade policy and of economic policy is to enhance the quality of life enjoyed by the citizens of each trading nation. In order to determine whether or not a trade policy does that, we must acknowledge that increased trade can either enhance or lower the quality of life, depending on the nature of the trade. In other words, increased trade should not be an end to itself but may be a means to an end.

Our trade deliberations should not be focused on free trade versus protectionism but on how we ensure increases in global trade are based on economic efficiency and benefit each trading nation. The kind of trade arrangement we recommend would be designed to do the following.

• 1710

It would prevent out-of-balance and uncontrolled one-way shifts in industries and firms from one nation to another. It would prevent the shifting of industries with bright futures to one nation while leaving the other declining with low-paying industries. It would protect and enhance labour rights and standards, social programs, and environmental standards, and prevent social dumping. It would prevent the patterns of trade from undermining the political and cultural independence of the nation. It would integrate industrial policy that facilitates the creation of high-value-added production and high-skilled jobs that pay good wages. It would anticipate and manage labour adjustments arising from restructurings and from trade patterns.

[*Translation*]

Malheureusement pour les Canadiens, ce gouvernement a choisi de suivre des politiques commerciales qui accéléreront ces forces au lieu de les utiliser et les exploiter. Il nous semble que le gouvernement a choisi une politique de déréglementation du commerce extérieur et des investissements sans réfléchir à d'autres politiques commerciales. Pour considérer l'effet que ces autres politiques auraient pu avoir sur la qualité de vie des Canadiens, il aurait fallu qu'il sorte de cette dichotomie absurde et idéologique du libre-échange et du protectionnisme, dichotomie qu'il a entretenue pour faire avaler l'accord.

Il ne fait aucun doute qu'en déréglementant complètement le commerce extérieur et les investissements, le gouvernement subordonne les objectifs, normes et pouvoirs de la nation aux intérêts privés, où qu'ils soient dans le monde. L'idéologie du libre-échange tente de nous faire croire que c'est une bonne chose; or, c'est évidemment le contraire. Une bonne partie de notre cadre législatif, de l'impôt progressif sur le revenu et les pensions publiques en passant par le salaire minimum et le code des droits de la personne, existe parce que nous reconnaissons qu'un marché non réglementé sert avant tout les puissants et reste sourd aux besoins des moins favorisés et des malheureux.

Afin d'évaluer et de définir une politique commerciale efficace, nous devons tout d'abord définir nos objectifs. On peut espérer que l'objectif d'une politique commerciale et d'une politique économique est d'améliorer la qualité de vie des citoyens des pays concernés. Afin de déterminer si une politique commerciale va dans ce sens, nous devons reconnaître que l'augmentation des échanges peut soit améliorer soit diminuer la qualité de vie, selon la nature de ces échanges. Autrement dit, une augmentation des échanges ne devrait pas être une fin en soi mais bien un moyen d'atteindre une fin.

Nos délibérations commerciales ne devraient pas être centrées sur la dichotomie libre-échange—protectionnisme mais sur la façon dont nous pouvons garantir que l'augmentation du commerce mondial est le résultat d'une plus grande rentabilité économique et bénéficie à chacun des pays responsables de ces échanges. Le genre d'accord commercial que nous recommandons viserait les objectifs suivants.

Il empêcherait les déplacements déséquilibrés, intempestifs et unilatéraux des industries et entreprises d'un pays à l'autre. Il empêcherait que les industries ayant un brillant avenir aillent s'installer dans un pays en laissant l'autre décliner avec des industries moins rémunératrices. Il protégerait et améliorerait les droits des travailleurs et les normes de travail, les programmes sociaux et les normes environnementales et empêcherait le vidage social. Il empêcherait la physionomie des échanges de menacer l'indépendance politique et culturelle de la nation. Il intégrerait la politique industrielle qui facilite la création de production à forte valeur ajoutée et les emplois demandant de hautes qualifications qui paient bien. Il prévoierait et gérerait les rajustements de la main-d'oeuvre nécessités par les restructurations et par les structures commerciales.

[*Texte*]

The challenge to policy-makers, then, is to develop and implement trade policies that increase economic efficiency within the context of the points listed above. That may mean social clauses, performance requirements, and a more public and democratic role in managing the domestic economy, but it does not mean unfettered, unregulated foreign trade.

In a press release recently Mr. Wilson announced, after the completion of NAFTA, that Mexican wage levels need not be a threat to Canadian workers. Canada has other advantages, such as good technology, quality service, access to capital, and strong managerial expertise and a highly skilled work force. This is a curious thing for this minister to say. Even if it were possible to "compete" on what is often described as a high-wage, high-value-added basis in a world of unregulated trade, this government appears loathe to implement any kind of industrial strategy that would facilitate it.

Central to this government's philosophy is that the market always makes the best decisions. But market forces and our so-called managerial experience in Canada have not produced a high-skill, high-value-added economy to this point. The market clearly has not generated research and development.

In 1989 the total expenditure on research and development equalled only 1.3% of GDP. In Germany and Japan, countries that are trying to compete on a high-skill basis and whose governments play a more facilitative and directive role in the economy, research and development spending is 2.9%: more than twice as much as Canada.

Similarly, Canada's record of on-the-job training and spending on apprenticeships and other significant measures of our ability to compete on a high-wage basis is pitiful when compared with that of true high-wage competitors such as Germany. In 1990 Canadian private-sector spending as a percentage of GDP was 0.25%, while that of Germany and Japan was 1.9% and 1.4% respectively. Even in the United States the commitment to training was higher, at 0.6%.

The minister suggests in the same press release that good government services are a source of competitive advantage. But under this government services have been continuously reduced. Public investment infrastructure is down. Government spending on transportation, communication systems, waste disposal systems, and schools and hospitals in the 1960s represented $1 out of every $4 or $5 invested. In the 1980s government investment represented only about $1 out of every $8.

[*Traduction*]

Le défi pour les décisionnaires est donc d'élaborer et de mettre en oeuvre des politiques commerciales qui augmentent la rentabilité économique dans le contexte des points énumérés ci-dessus. Cela peut exiger des clauses sociales, des conditions de rendement et une gestion plus démocratique et publique de l'économie intérieure, mais cela ne signifie pas commerce extérieur entièrement libre et non réglementé.

Dans un communiqué de presse, M. Wilson a récemment annoncé qu'après la mise en oeuvre de l'ALÉNA, les niveaux de salaires mexicains ne devaient pas être une menace pour les travailleurs canadiens. Le Canada présente d'autres avantages, comme sa technologie, la qualité de ses services, l'accès aux capitaux et de grandes qualités de gestion ainsi qu'une population active hautement qualifiée. Il est curieux que ce ministre tienne de tels propos. Même s'il était possible de faire face à la concurrence avec des salaires élevés et une forte valeur ajoutée dans un monde où le commerce n'est pas réglementé, ce gouvernement semble se refuser à mettre en oeuvre toute forme de stratégie industrielle qui pourrait le faciliter.

Le gouvernement a toujours eu pour principe que le marché était le meilleur décisionnaire. Or, les forces du marché et nos prétendues qualités de gestion n'ont pas produit l'économie à grande spécialisation et à haute valeur ajoutée dont il parle. Il est évident que le marché n'a pas favorisé la recherche et le développement.

En 1989, les dépenses totales en recherche et développement ne représentaient que 1,3 p. 100 du PIB. En Allemagne et au Japon, pays qui essaient de faire face à la concurrence en se fondant sur leurs hautes compétences et dont les gouvernements jouent un rôle de facilitateur et de direction dans l'économie, les dépenses en recherche et développement représentent 2,9 p. 100 du PIB: plus de deux fois le chiffre canadien.

De même, le bilan du Canada pour ce qui est de la formation en cours d'emploi et des dépenses pour l'apprentissage est tout à fait déplorable, sans mentionner les autres mesures qu'il faudrait prendre pour nous permettre de faire face à la concurrence avec nos salaires élevés comme réussissent beaucoup mieux à le faire des pays comme l'Allemagne. En 1990, les dépenses du secteur privé canadien ont représenté 0,25 p. 100 du PIB alors qu'en Allemagne et au Japon, il s'agissait de 1,9 p. 100 et 1,4 p. 100 respectivement. Même aux États-Unis, les dépenses pour la formation étaient supérieures puisqu'elles atteignaient 0,6 p. 100.

Le ministre déclare dans le même communiqué que de bons services gouvernementaux sont un atout face à la concurrence. Mais sous le régime actuel, les services gouvernementaux n'ont pas cessé de diminuer. Les infrastructures publiques ont été réduites. Les dépenses gouvernementales dans le secteur des transports, des systèmes de communication, de l'élimination des déchets, des écoles et des hôpitaux représentaient dans les années soixante 1$ sur 4$ ou 5$ d'investissement. Dans les années quatre-vingts, les investissements gouvernementaux ne représentaient plus que 1$ sur 8$.

[*Text*]

The minister also suggested access to capital in Canada is a source of competitive advantage. But we know technology and deregulation are making capital more mobile all the time. We also know Mr. Wilson's government is responsible for Canada's real interest rates being significantly higher than those of the United States for the period following the signing of the FTA, and they continue to be till now.

We believe there is no way to get to a high-wage, high-value-added economy without democratically accountable public guidance: stronger labour laws, new sources of capital, better training and apprenticeship programs, and the development of centres of excellence that focus on and require government intervention. Building strong economic and social infrastructures and brokering the development of industrial regions are also important intervening roles for the government to play. These are all critical elements of an industrial policy. This government does not appear interested in having one.

Gaining access to the U.S. market: No country anywhere allows unimpaired access to its markets. All access must be bargained. The bargain struck in the case of FTA is not a good deal. From the perspective of Canadian workers and their communities the bargain struck under NAFTA is even worse. In fact, the NAFTA is a bad deal from the perspective of American and Mexican workers and their communities.

The most important benefit we could have received in bilateral negotiations with the United States and in trilateral talks with Mexico is access to the U.S. market. Unfortunately Canada failed to achieve that access. If anyone ever doubted it, they just had to follow the steel trade cases last week.

• 1715

In other words, much of Canada's traded goods already entered the U.S. tariff free. The most significant barriers were and continue to be non-tariff barriers. In 1984, for example, $4.5 billion of Canada's exports were subject to countervail actions. We made no meaningful progress in dealing with the countervail and anti-dumping measures in the FTA and failed to make any significant progress under NAFTA. Again, I point you to the steel trade cases of last week.

In fact, NAFTA does not contain any framework for negotiating subsidies codes or reviewing use and abuse of anti-dumping. This is a significant set-back even from the FTA, which at least had committed the parties to negotiating solutions to these problems by 1995. In fact the parties had not even commenced on those negotiations, and now that NAFTA eliminates the timeframe, we wonder if that was their intention all along.

We didn't get the access we wanted to the U.S. market under FTA. We didn't get it under NAFTA. Canada has again subjugated its sovereignty to the rules of the market.

[*Translation*]

Le ministre a d'autre part dit que l'accès aux capitaux représentait un atout important pour le Canada. Or, nous savons que la technologie et la déréglementation rendent les capitaux beaucoup plus mobiles. Nous savons d'autre part que le gouvernement de M. Wilson est responsable du fait que les taux d'intérêt réels au Canada sont nettement supérieurs à ceux des États-Unis depuis la signature de l'ALE.

Nous croyons qu'il est impossible d'avoir une économie de salaires élevés et de haute valeur ajoutée sans une orientation publique démocratiquement responsable: renforcement de la législation du travail, nouvelles sources de capitaux, meilleurs programmes de formation et d'apprentissage et création de centres d'excellence qui nécessitent l'intervention gouvernementale. Construire de solides infrastructures économiques et sociales et faciliter le développement de régions industrielles sont également des rôles importants pour le gouvernement. Il s'agit dans tous les cas d'éléments critiques d'une politique industrielle. Ce gouvernement ne semble guère intéressé à une telle politique.

Gagner accès aux marchés américains: Aucun pays nulle part ne permet un accès entièrement libre à ses marchés. Tout accès doit être négocié. La négociation dans le cas de l'ALE est fautive. Pour les travailleurs canadiens et la société canadienne, la négociation dans le cadre de l'ALÉNA a été encore pire. En fait, l'ALÉNA est un mauvais accord également pour les travailleurs américains et mexicains.

L'avantage le plus important que nous aurions pu tirer de négociations bilatérales avec les États-Unis et trilatérales avec le Mexique est l'accès aux marchés américains. Malheureusement, le Canada n'a pas réussi à obtenir cet accès. Si quelqu'un en a jamais douté, qu'il se contente de suivre la question de la sidérurgie dont on a parlé la semaine dernière.

Autrement dit, la plupart des produits échangés au Canada entrent aux États-Unis en franchise. Les obstacles les plus importants étaient les barrières non commerciales, et c'est toujours le cas. En 1984, par exemple, 4,5 milliards de dollars d'exportations canadiennes ont été visées par des mesures compensatoires. Avec l'ALE, nous n'avons fait aucun progrès important en ce qui concerne les mesures compensatoires et antidumping, et nous n'avons pas réussi à faire de progrès importants sur ce plan dans le cadre de l'ALÉNA. Encore une fois, j'aimerais porter à votre attention les mesures qui ont été prises la semaine dernière et qui visaient le secteur de l'acier.

En fait, l'ALÉNA ne contient aucune disposition pour la négociation des codes de subventions ou l'examen de l'utilisation et de l'abus de l'antidumping. Il s'agit d'un recul important même par rapport à l'ALE, dans lequel les parties s'étaient tout au moins engagées à négocier des solutions à ces problèmes d'ici à 1995. En fait, les parties n'avaient même pas entrepris ces négociations, et l'ALÉNA élimine maintenant l'échéancier. Nous nous demandons donc si là n'était pas leur intention depuis le début.

Nous n'avons pas obtenu l'accès que nous voulions au marché américain avec l'ALE. Nous ne l'avons pas obtenu avec l'ALÉNA. Le Canada a encore une fois renoncé à sa souveraineté pour se soumettre aux règles du marché.

[*Texte*]

My colleagues before me spoke a bit about the appeal panel process; the review process. I want to make the point that if the only issue we have as a signal of some kind of success is that we could resort to a free trade review process under the dispute resolution panel, I would cite the *Financial Post*, which says the standard for judicial review of American decisions under the free trade law is less severe.

It was reported in the *Financial Post* of December 29, 1992 that the government had caved in to American pressure to set the same standards as would be used in U.S. panel decisions. Under the FTA, Canada had won some panel decisions, because we used our standard and they used their standard. Under the NAFTA we'll have to agree to use the American standard in reviewing decisions, which means we'll probably lose those cases as well.

Regardless of what standard is ultimately used, since the panel can only ensure domestic trade law was applied appropriately, its value as a mechanism of ensuring access to the U.S. market is quite limited, and it will be even more limited under NAFTA. Even in the case where the U.S. does use this trade law inappropriately, Canada does not have access to review it until it exhausts the American review process. So even the panel doesn't provide the protection.

One of the things NAFTA does and the FTA does and we have to be extremely concerned about is that it really exposes Canada on the foreign investment side. Since this government eliminated FIRA shortly after it came to power in 1985, foreign take-overs of over 700 companies have been approved by Investment Canada and not one proposed take-over has been rejected.

Foreign-based firms tend to be less likely to develop relationships with domestic suppliers and spend less on research and development. Industrial policy aimed at fostering high-value production, encouraging linkages with suppliers or even competitors, and making shares available to Canada, mean the Foreign Investment Review Agency should be reviewed and renewed.

The importance of attaching performance reviews to foreign investment is voiced not only—and I repeat, not only—by social democrats and trade unionists. Even Harvard's Michael Porter, hired by the Business Council on National Issues with federal government grants, noted widespread foreign control of the Canadian economy reflects a weakness that is a cause for serious concern. In fact, Porter says foreign ownership is never the solution to a nation's competitive problems.

[*Traduction*]

Les collègues qui m'ont précédé ont brièvement abordé la question du processus d'appel, du processus d'examen. Si le seul signe de succès, c'est le fait que nous pouvons recourir à un processus d'examen du libre-échange par le groupe spécial de règlement des différends, alors permettez-moi de citer le *Financial Post*, dans lequel on dit que la norme pour l'examen judiciaire des décisions américaines dans le cadre de la loi sur le libre-échange est moins sévère.

Dans le *Financial Post* du 29 décembre 1992, on dit que le gouvernement a cédé aux pressions américaines en acceptant d'adopter les mêmes normes que celles utilisées dans les décisions du groupe spécial américain. Dans le cadre de l'ALE, le Canada avait gagné certaines causes devant le groupe spécial, car nous utilisions notre norme, et les Américains utilisaient la leur. Dans le cadre de l'ALÉNA, nous devrons accepter d'utiliser la norme américaine lors de l'examen de décisions, ce qui signifie que nous perdrons sans doute ces causes également.

Peu importe la norme qui sera finalement utilisée, puisque le groupe spécial ne peut que s'assurer que la loi commerciale canadienne a été convenablement appliquée; sa valeur comme mécanisme visant à assurer l'accès au marché américain est très limitée, et elle le sera encore davantage dans le cadre de l'ALÉNA. Même lorsque les Américains utilisent inopportunément cette loi commerciale, le Canada ne peut s'adresser au groupe spécial d'examen qu'après avoir épuisé tous les recours au processus d'examen américain. Donc, même le groupe spécial n'assure pas cette protection.

L'une des conséquences de l'ALÉNA et de l'ALE qui est extrêmement inquiétante, c'est de vraiment exposer le Canada sur le plan des investissements étrangers. Depuis l'élimination de l'Agence d'examen de l'investissement étranger par le gouvernement peu après son arrivée au pouvoir en 1985, Investissement Canada a approuvé la prise de contrôle étrangère de plus de 700 sociétés, et pas une proposition de prise de contrôle n'a été refusée.

Les entreprises ayant leur siège social à l'étranger sont généralement moins portées à développer des rapports avec les fournisseurs canadiens et dépensent moins pour la recherche et le développement. Si l'on veut une politique industrielle qui vise à encourager une production à valeur élevée, l'établissement de liens avec les fournisseurs, ou même les concurrents, et la possibilité d'acheter des parts au Canada, alors il faudra examiner de nouveau la situation et remettre en place l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

Les socio-démocrates et les syndicalistes ne sont pas les seuls à insister sur l'importance de l'examen du rendement des investissements étrangers. Je le répète, ils ne sont pas les seuls. Même Michael Porter, de Harvard, dont les services ont été retenus par le Conseil canadien des chefs d'entreprises grâce à des subventions du gouvernement fédéral, a fait remarquer que le contrôle étranger généralisé de l'économie canadienne reflète une faiblesse qui est très inquiétante. En fait, Porter dit que la propriété étrangère n'est jamais la solution aux problèmes d'un pays en ce qui concerne sa compétitivité.

[*Text*]

Canada's future prosperity depends on our ability to foster the development of firms that can ultimately become world class. The restrictions on foreign investments regulation by NAFTA again help to make that impossible.

I want to make some comments about the situation of Mexican workers and then end for questions. But again, I ask the committee to reflect on the portion of our brief that's in as an amendment on the steel industry.

NAFTA will not benefit workers of any nation. What have increased globalization of trade and deregulation already done to American and Mexican workers? Globalized trade and deregulation have been hurting American and Mexican workers just as they have Canadian workers.

Throughout the last 12 years real wages have been falling in the United States. The percentage of medium to large corporations offering pensions to their employees has fallen from over 80% to approximately 60%, while the percentage of those providing health care has fallen from 89% to 80%. The number of jobs in the generally high-paying manufacturing and mining sectors has declined 16% and 50% respectively, while lower-paying jobs in services and retail have increased.

• 1720

In Mexico, of course, the story is much worse. Repression of trade-union rights is widespread in Mexico's free trade zones, as is severe environmental degradation.

I would really ask the committee to pay close attention to these statistics. Mexico's maquiladora system is one of the largest so-called free trade zones in the world. There are now approximately 2,000 plants employing over half a million workers in the worst conditions imaginable. The system provides for super-exploitation of workers. Mexican wages are equal roughly to one-sixth of Canadian wages. However, wages in Mexico's free trade zone are only one-half of what they are in the rest of Mexico.

It is important to understand how low the floor in an unregulated world can be. In 1989 the average hourly wage of production workers outside the maquiladora zone in Mexico was the equivalent of $2.32 per hour U.S. Inside the maquiladora zone the average was $1.15 per hour U.S. To suppress wages to this degree requires the wholesale elimination of trade union activity, workers' rights, and employment standards. NAFTA will award this system and allow the maquiladora system to grow inside of Mexico.

There is no reason to believe that American and Mexican workers are benefiting from globalization or that they will benefit from NAFTA. We have been asked: will jobs flow to Mexico? Proponents of NAFTA say there will not be a mass

[*Translation*]

La prospérité future du Canada dépend de notre capacité d'encourager le développement d'entreprises qui pourront devenir compétitives sur le marché international. Encore une fois, les restrictions imposées par l'ALÉNA en matière de réglementation sur les investissements étrangers contribuent à rendre cela impossible.

En conclusion, j'aimerais faire quelques observations au sujet de la situation des travailleurs mexicains, puis nous pourrons passer aux questions. Mais encore une fois, je demanderais au comité d'examiner la partie de notre mémoire où nous proposons des amendements en ce qui touche l'industrie sidérurgique.

L'ALÉNA ne profitera aux travailleurs d'aucun pays. Qu'est-ce que la mondialisation accrue du commerce et la déréglementation ont déjà fait aux travailleurs américains et mexicains? La mondialisation du commerce et la déréglementation ont nui aux travailleurs américains et mexicains tout autant qu'aux travailleurs canadiens.

Au cours des 12 dernières années, les salaires réels ont chuté aux États-Unis. Le pourcentage de moyennes et grandes entreprises qui offrent un régime de pension à leurs employés est passé de plus de 80 p. 100 à environ 60 p. 100, tandis que le pourcentage des entreprises offrant un régime de soins de santé est tombé de 89 p. 100 à 80 p. 100. Le nombre d'emplois dans le secteur manufacturier et dans le secteur minier, où les salaires sont habituellement élevés, a chuté de 16 p. 100 et 50 p. 100 respectivement, tandis que les emplois des secteurs des services et de la vente au détail, qui sont moins bien rémunérés, ont augmenté.

Naturellement, au Mexique, la situation est encore plus grave. Dans les zones franches du Mexique, on assiste à une répression généralisée des droits syndicaux et à une grave dégradation de l'environnement.

Je demanderais au comité d'examiner ces statistiques attentivement. La maquiladora du Mexique est l'une des plus grandes zones franches du monde. À l'heure actuelle, il y a environ 2 000 usines qui emploient plus d'un demi-million de travailleurs dans les pires conditions imaginables. Le système permet une surexploitation des travailleurs. Les salaires mexicains équivalent à environ le sixième des salaires canadiens. Cependant, les salaires dans la zone franche mexicaine sont deux fois moins élevés qu'ailleurs au Mexique.

Il est important de comprendre jusqu'à quel point le salaire minimum peut être bas dans un système non soumis à la réglementation. En 1989, le salaire horaire moyen des travailleurs de production à l'extérieur de la maquiladora équivalaient à 2,32$ US. Dans la zone de la maquiladora, le salaire horaire moyen était de 1,15$ US. Une telle compression des salaires ne peut se faire qu'en éliminant toute activité syndicale, tout droit des travailleurs et toute norme d'emploi. L'ALÉNA récompensera ce système de maquiladora et lui permettra de croître à l'intérieur du Mexique.

Il n'y a aucune raison de croire que les travailleurs américains et mexicains profitent de la mondialisation ou qu'ils profiteront de l'ALÉNA. On nous a demandé: les emplois s'en iront-ils au Mexique? Les défenseurs de

[*Texte*]

transfer of jobs to Mexico to take advantage of that country's substantially lower wage rates and environmental standards. It is argued that if the low wage rates and environmental standards were the primary factor, or even one of the primary factors in determining plant locations, much more of North America's production would already be in Mexico. To understand this we need to recognize that for years Mexico prohibited foreign domination and foreign investments in their economy. There is a substantial section in the brief that talks about that, which we would steer the committee to.

The end result is that the NAFTA agreement and the FTA are much less about trade than they are about the kind of economy, the kind of government intervention, and the kind of regulation we should have in our society.

We didn't spend a lot of time in our brief going through the various elements and portions of the NAFTA agreement, because I am sure others have and will do that. We really wanted to put before the committee that there are alternate ways of running an economy. There are alternate ways of managing trade. In fact, the blind adherence to free market forces, lack of government intervention, and the blind adherence to the forces that are promoting free trade are only being pursued in Canada, United States, and Mexico. Others are attempting to manage their trade flows.

TAKING CONTROL OF CANADA

Our union believes that Canada/U.S. Free Trade Agreement and the proposed North American Free Trade Agreement are so fundamentally flawed that they cannot be fixed. These agreements were negotiated to impose "market discipline" on our economy and facilitate the deregulation of our economy and the dismantling of social programs. These agreements do not distinguish trade that increases economic efficiency from trade that lowers wages and environmental standards. These agreements are not designed with a view to protect and enhance our way of life but instead are driven by a blind and narrow free market ideology. In a world faced with increasing economic integration, it is precisely the wrong policy.

There is no intelligent option other than trying to reverse the direction of this governement and to try to take control of Canada again. We believe the FTA should be abrogated and the NAFTA withdrawn from the legislative agenda.

APPENDIX—FREE TRADE AND CANADIAN STEEL

Due to the current hostility in trade relations between Canada and the United States with respect to steel trade, we thought it appropriate to include a few comments about the steel sector.

[*Traduction*]

l'ALÉNA disent qu'on ne fera pas de transfert massif d'emplois vers le Mexique afin de profiter des salaires et des normes environnementales, qui sont beaucoup moins élevés dans ce pays. On prétend que si les salaires et les normes environnementales moins élevés étaient le principal facteur, ou même l'un des principaux facteurs, pour déterminer l'endroit où implanter une usine, une bien plus grande partie de la production nord-américaine serait déjà implantée au Mexique. Pour comprendre la situation, il faut reconnaître que pendant des années le Mexique a interdit la domination étrangère et les investissements étrangers dans son économie. Il y a un chapitre de notre mémoire où nous en parlons assez longuement, et j'encourage les membres du comité à y jeter un coup d'oeil.

Au bout du compte, l'ALÉNA et l'ALÉ ont beaucoup moins à voir avec le commerce qu'avec le genre d'économie, d'interventionnisme et de réglementation souhaitables dans notre société.

Dans notre mémoire, nous ne nous sommes pas beaucoup attardés aux divers éléments et aux différentes parties de l'ALÉNA, car je suis certain que d'autres l'ont fait et le feront. Ce que nous avons voulu faire comprendre au comité, c'est qu'il y a d'autres façons de diriger une économie. En fait, il n'y a que le Canada, les États-Unis et le Mexique qui s'en remettent aveuglément aux forces du marché libre, aux forces qui encouragent le libre-échange. Les autres pays sont beaucoup plus interventionnistes, et tentent de diriger leurs mouvements commerciaux.

REPRENDRE LE CANADA EN MAIN

Notre syndicat croit que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et le Projet d'accord de libre-échange nord-américain contiennent des imperfections fondamentales, rédhibitoires. Ces accords ont été négociés pour imposer une «discipline de marché» à notre économie et favoriser la déréglementation de cette dernière et le démantèlement des programmes sociaux. Ces accords ne font pas la différence entre le commerce qui favorise l'efficacité économique et celui qui entraîne l'appauvrissement des salaires et des normes environnementales. Ces accords ne visent pas à protéger et à améliorer notre mode de vie mais s'inspirent au contraire d'une idéologie aveugle et étroite de libre-marché. Dans un monde où de plus en plus il faut s'adapter à l'intégration économique, cette politique est tout à fait néfaste.

La seule chose judicieuse à faire est d'essayer de faire basculer l'orientation de ce gouvernement pour reprendre les choses en main au Canada. Nous pensons que l'ALÉ devrait être abrogée et que l'ALÉNA devrait être retirée de la liste des projets législatifs.

ANNEXE—LE LIBRE-ÉCHANGE ET L'ACIER CANADIEN

Étant donné les hostilités qui marquent actuellement le commerce de l'acier entre le Canada et les États-Unis, nous avons jugé bon d'inclure ici quelques réflexions sur le secteur de l'acier.

[*Text*]

CANADIAN STEEL AND NAFTA

We do not expect either American or Canadian integrated producers to build integrated facilities in Mexico because of the impact that it would have on prices and because most producers are so strapped for cash that they are delaying capital improvements in existing mills. However, the capital cost of building mini-mills is much lower and new mini-mill capacity in Mexico is certainly possible.

An econometric model constructed by economists Irene Trela and John Walley for a Washington D.C. trade conference in 1991 estimated that over forty years, U.S. imports from Mexico could increase by as much as 3,000% while imports from Canada would decrease 35%.

Anything could happen over forty years and capacity utilization rates, quality of steel produced and marketing skills are probably more important than labour costs in the steel industry. But the technology is certainly portable and we believe job loss due to direct plant relocation will almost certainly occur over the long term.

Of even greater concern to us is impact of NAFTA on some of the steel industry's more labour-intensive customers. As mini-mill technology advances into more automotive-related products and as more auto-related products are produced south of or near the U.S./Mexico border, the threats to the Canadian steel industry are very serious.

Already we have seen many steel industry customers in Ontario shut down or downsize significantly. One of the reasons steel exports to the U.S. have remained strong is because demand in Canada has been weakened dramatically by plant closures and downsizing. Producers have nowhere else to sell steel.

We believe the combination of tight monetary policy and the FTA have been absolutely disastrous for the steel industry and NAFTA will make it worse.

FAILURE TO PROVIDE ACCESS

The greatest failure of the FTA and the proposed NAFTA relate to the access issue. With duties as high as 68.7% on plate from Stelco and 61.8% from Algoma, the situation is serious. While some producers received smaller margins than others and are publicly expressing relief, that is only because they expected the worst. For the other producers burdened with greater margins, posting bonds will mean draining cash they simply can't afford to lose.

Even the steel producers themselves, once loud advocates of the FTA, are now pushing for a new bilateral trade agreement for the steel sector.

[*Translation*]

L'ACIER CANADIEN ET L'ALÉNA

Nous ne prévoyons pas que les producteurs intégrés canadiens ou américains procéderont à la construction d'installations intégrées au Mexique car une telle mesure aurait une incidence sur les prix et en outre, la plupart des producteurs ont des problèmes de liquidité qui les empêchent d'engager des dépenses d'immobilisations dans les unités de production actuelles. Toutefois, il en coûte beaucoup moins pour construire des mini-aciéries et il serait ainsi tout à fait possible d'exploiter de telles mini-aciéries au Mexique.

Les économistes Irene Trela et John Walley ont élaboré un modèle économétrique pour une conférence sur le commerce qui s'est tenue à Washington, D.C. en 1991 et ils ont calculé que sur une période de 40 années, les importations du Mexique vers les États-Unis pourraient augmenter de près de 3 000 p. 100 alors que celles en provenance du Canada tomberaient de 35 p. 100.

Bien des choses peuvent se produire au cours de 40 années et les taux d'utilisation de la capacité, la qualité de l'acier produit de même que les compétences de commercialisation sont sans doute plus importants que le coût dans la main-d'oeuvre dans le secteur de l'acier. Toutefois, la technologie est à coup sûr transférable et nous pensons pouvoir affirmer qu'à long terme on connaîtra des pertes d'emplois à cause du déménagement d'unités de production.

Ce qui nous inquiète encore davantage c'est l'incidence de l'ALÉNA sur certains clients du secteur de l'acier qui font un usage intensif de main-d'oeuvre. Au fur et à mesure que la technologie des mini-acieries progressera vers la production de produits connexes à l'automobile et au fur et à mesure que ces produits seront fabriqués un peu au nord ou un peu au sud de la frontière entre les États-Unis et le Mexique, les menaces qui pèsent sur le secteur de l'acier canadien deviendront plus graves.

Nous avons déjà pu constater que bien des clients ontariens du secteur de l'acier avaient fermé leurs portes ou réduit sensiblement leurs effectifs. On peut expliquer que les exportations d'acier vers les États-Unis se soient maintenues par le fait que la demande au Canada avait fléchi de façon spectaculaire à cause de la fermeture ou de la réduction des usines clientes. Les producteurs d'acier n'ont pas d'autre débouché.

Nous pensons que la politique de compressions budgétaires venue s'ajouter aux dispositions de l'ALE a constitué un véritable désastre pour le secteur de l'acier et l'ALÉNA ne va faire qu'aggraver les choses.

REFUS D'ACCORDER L'ACCÈS

L'ALE et le projet d'ALÉNA comportent une lacune essentielle sur le plan de l'accès. Les plaques de l'Algoma sont frappées de droits allant jusqu'à 68,7 p. 100, situation grave. Certains producteurs ont des marges inférieures à celles que touchent les autres et ils se disent publiquement confortés mais c'est seulement parce qu'ils s'attendaient au pire. Les autres producteurs qui ont des marges plus élevées, le versement de cautions va signifier un appauvrissement de leur liquidité, ce qu'ils ne peuvent pas se permettre.

Même les producteurs d'acier eux-mêmes qui étaient autrefois des inconditionnels de l'ALE demandent maintenant une nouvelle entente commerciale bilatérale pour le secteur de l'acier.

[*Texte*]

EFFECTIVE TRADE STRATEGIES FOR THE STEEL INDUSTRY

Our union recognizes that enhanced trade designed to increase economic efficiency and improve the quality of life for working people is important to our members on both sides of the border. That is why we have called for the negotiation of a bilateral steel trade accord that would give Canadian and American producers greater access to each other's markets and ensure that increased trade does not lead to the deterioration of the quality of life in either country.

The basic elements of a binational trade deal could be as follows:

1. Subsidies Code/Government Procurement/Countervail:

Any agreement would have to clearly define what the role of government is. States and municipalities in the U.S. are often quite generous with tax expenditures while the Nova Scotia government has provided direct grants to Sysco. Rules about what is acceptable and what is not should be the same in both countries.

Another issue that will have to be resolved is that of enforcement. We should establish a bilateral panel to make countervail decisions and exempt each country from each other's countervail laws.

Subsidies will also have to clearly defined. We do not want to encourage large tax expenditures which reduce government revenue if there are no performance requirements. On the other hand, programs that encourage higher value-added production and meet broader social and economic goals, such as incremental training support, and programs that facilitate labour adjustment, such as early retirement and relocation programs, should be allowed.

2. Anti-Dumping/Competition Laws

Both Canada and the United States apply anti-dumping duties against imports allegedly sold below the comparable price charged in home markets or total production costs including a prescribed profit margin. The absurdity of these laws is perhaps best illustrated by the fact that steel producers in both nations have been charged with dumping in each other's market. If dumping laws could be applied domestically, domestic producers would be found to be dumping in their own market.

Any sectoral trade agreement will have to address this issue. The preferred solution would be an exemption from each nation's anti-dumping regulations for all North American producers. At the very least, new common rules should be developed that reflect the integrated nature of steel markets in the two countries and that are applied by a binational panel.

3. "Section 301":

[*Traduction*]

STRATÉGIE COMMERCIALE EFFICACE POUR LE SECTEUR DE L'ACIER

Notre syndicat reconnaît que la stimulation du commerce afin d'accroître notre efficacité économique et d'améliorer la qualité de vie des travailleurs est importante pour nos syndiqués canadiens ou américains. Voilà pourquoi nous réclamons un accord commercial bilatéral pour l'acier qui donnerait aux producteurs canadiens comme aux Américains un meilleur accès à leur marché respectif et garantirait une augmentation des échanges qui n'aboutirait pas à la détérioration de la qualité de vie dans un pays ou dans l'autre.

Les principaux éléments d'un tel accord binational seraient les suivants:

1. Code pour les subventions/Marchés de l'État/Compensation:

Tout accord définirait clairement le rôle du gouvernement. Les États et les municipalités aux États-Unis sont souvent très généreux avec les deniers publics tandis que le gouvernement de Nouvelle-Écosse quant à lui offre des subventions directes à la Sysco. Il faudra des règles pour définir pour ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas et elles devront être les mêmes dans les deux pays.

Il faudra également résoudre la question de l'application des règles. Nous devrions former un groupe spécial bilatéral pour prendre les décisions en matière de compensation et donner aux deux pays une exonération mutuelle sur le plan de l'application des lois compensatoires.

Il faudra également bien définir ce que sont les subventions. Nous ne voulons pas inciter les gouvernements à faire des dépenses énormes qui grèveraient leurs recettes s'il n'y a pas d'exigences de performance qui sont imposées. Par contre, des programmes qui encourageraient une plus grande valeur ajoutée et permettraient d'atteindre des objectifs plus vastes sur le plan social et économique, comme par exemple un appui supplémentaire à la formation, et des programmes visant à faciliter l'adaptation de la main-d'oeuvre, comme la retraite anticipée ou la relocation, devraient être permis.

2. Anti-dumping/Lois sur la concurrence.

Le Canada comme les États-Unis applique des droits anti-dumping aux importations vendues à un prix inférieur au prix du marché national ou à un prix inférieur au coût total de production, tenant compte de la marge bénéficiaire. L'absurdité de ces lois est d'autant plus frappante que les producteurs d'acier des deux pays ont été trouvés coupables de dumping sur le marché voisin. Si les lois sur le dumping pouvaient être appliquées à l'intérieur des frontières d'un pays, les producteurs seraient trouvés coupables de dumping sur leur propre marché.

Tout accord commercial sectoriel éventuel devra tenir compte de cette question. La solution idéale passe par une exonération mutuelle des règlements anti-dumping pour tous les producteurs nord-américains. Il faudrait, au minimum, de nouvelles règles communes qui reflètent la nature intégrée des marchés de l'acier dans les deux pays et qui soient appliquées par un groupe spécial binational.

3. «Article 301»:

[*Text*]

U.S. producers also have access to unilateral action against Canadian steel through the infamous "section 301" and its special variants. Canadian steel would have to be exempt from section 301 action..

4. Quotas and/or other tools of regulations:

The issue of quotas has to be examined. We are concerned about low-wage, non-union American mini-mills penetrating our market. To the extent that right-to-work laws and other measures that undermine trade union rights suppress wages in some areas of the United States, trade is distorted. We don't know that any quota system is necessary, but the long-term impact on employment and economic efficiency of both using and not using quotas and/or other measures will have to be examined.

5. Social Clause:

We believe it is critical to begin setting labour standards in trade agreements. Freedom of association and the right to organize, minimum health and safety standards, maximum working hours, environmental standards and related issues should be among those included.

Canada has a more highly developed safety net and stronger collective bargaining rights than does the U.S. and we recognize that this will make setting standards difficult. However, it is critical that we do it.

6. Social Tariffs:

In order to ensure the social clause is meaningful, there has to be some remedy for violations.

There is no model for us to follow anywhere in the world and any quantitative estimate of the degree of trade distortion caused by social dumping would be technically difficult. However, if Canada and the United States cannot reach an agreement on social clause and social tariffs, there is little hope for either country to put these standards in a trade agreement with any other nation.

In that we started at 16:45 p.m., Mr. Chairman, I hope you will give us at least until 17:45 p.m.

The Chairman: Yes.

Mr. LeBlanc.

Mr. LeBlanc: Thank you very much, Mr. Chairman.

I would like to begin by asking you some questions on the steel industry and the current steel dispute with the United States. The first question I would like to ask is, if the U.S. are subsidizing their steel industry, as you suggest, to the tune of about $30 billion, and they are harassing our own industry for allegedly dumping on the market, why aren't we, as a government, challenging the American steel producers more than we are?

[*Translation*]

Les producteurs américains peuvent aussi intenter des poursuites unilatérales contre les producteurs canadiens en invoquant le trop célèbre «article 301» et ses variantes. Il faudrait que l'acier canadien soit exonéré de l'application de l'article 301.

4. Quotas et/ou autres instruments de réglementation:

Il faudrait réfléchir à la question des quotas. Nous nous inquiétons des salaires peu élevés versés aux travailleurs non syndiqués de mini-aciéries américaines qui envahissent le marché. La configuration du commerce est déformée si les lois sur le droit au travail et d'autres mesures portent atteinte aux droits des syndicats et réduisent les salaires dans certaines régions des États-Unis. Que nous sachions, les quotas ne sont pas nécessaires mais l'opportunité de recourir aux quotas devra être étudiée à la lumière de leur incidence à long terme sur l'emploi et l'efficacité économique.

5. Article social:

Nous pensons qu'il est critique d'introduire dans les accords commerciaux des normes de travail. Ainsi, cela engloberait la liberté d'association et le droit de se syndiquer, des normes fondamentales d'hygiène et de sécurité, le nombre d'heures de travail maximal, des normes environnementales et d'autres questions connexes.

Le filet de sécurité est plus raffiné au Canada qu'aux États-Unis et les droits à la négociation collective sont mieux affirmés ici. Nous reconnaissons que cette situation va rendre l'établissement de normes difficile. Toutefois, il est critique que cela soit fait.

6. Tarifs sociaux:

Afin de garantir l'efficacité de l'article social, il faut une forme de recours en cas de violation.

On ne trouve nulle part au monde de modèle à cet égard et il serait difficile de calculer les conséquences du dumping social sur le commerce. Toutefois, si le Canada et les États-Unis ne peuvent pas s'entendre sur une clause sociale ou des tarifs sociaux, comment peut-on espérer qu'un pays ou l'autre puisse faire figurer ce genre de normes dans un accord commercial conclu avec un autre pays.

Puisque nous avons commencé à 16h45, monsieur le président, j'espère que vous nous donnerez au moins jusqu'à 17h45.

Le président: Oui.

Monsieur LeBlanc.

M. LeBlanc: Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais tout d'abord vous poser quelques questions concernant l'industrie sidérurgique et le différend avec les États-Unis. La première question que j'aimerais vous poser est la suivante: si les États-Unis subventionnent leur industrie sidérurgique, comme vous le laissez entendre, à raison de 30 milliards de dollars, et accusent notre propre industrie de dumping sur le marché, alors pourquoi est-ce que nous, en tant que gouvernement, nous ne prenons pas davantage de mesures contre les producteurs d'acier américains?

[*Texte*]

Mr. Gerard: I want to stress first of all that the $30 billion figure is not a United Steelworkers figure. As I pointed out, the figure of $30 billion is the figure provided to us by the Canadian Steel Producers Association, a study done for them, I think, by a firm like Coopers & Lybrand.

I don't know why the government is not pursuing it vigorously. I do know that there are two sets of opportunities under U.S. trade law. There is the opportunity to use countervail because you were subsidized. In the recent series of cases in U.S. trade law, Canada was excluded and wasn't involved in the cases involving subsidy, although a lot of other foreign offshore producers were. So it was really believed that Canada wasn't subsidizing its industry at all.

• 1725

Under the dumping provisions, under U.S. trade law, you have to sell at cost plus 8% or else you are dumping. At a time when there is virtually no steel company in North America—occasionally there was the possibility of one or two making some profits in one or two quarters. Because of the recession, because of NAFTA, and a bunch of other things, Canadian steel companies were in the same predicament as U.S. steel companies.

Under the current regime of trade law, Canada is subjected to the rules that the U.S. applies to foreign producers, yet in their country their steel industry can operate under its own set of rules. As an example, 600,000 tonnes of domestic annual capacity has relocated to the U.S., with plants that have moved from our manufacturing base to the U.S. Under U.S. trade law, if you wanted to service that market as a U.S. company, you could equalize your freight costs. But if you are a foreign producer shipping into the U.S., you cannot equalize your freight costs. That means if you want to compete for the price in that market at that supplier, you either have to cut your price by $30 a tonne or you have to eat it, which sucks up your capital.

We could go on and on and on, where Canada's industry is subjected to U.S. trade law while American industry is not subjected to Canadian trade law. I do not have have a clue why the federal government is not actively defending the Canadian steel industry.

Mr. LeBlanc: Why isn't the steel industry more vigorous in demanding that kind of defence?

Mr. Gerard: I did not come here to defend management of the steel industry, but I can tell you—

Mr. LeBlanc: Well, I include you as part of the steel industry.

Mr. Gerard: —we have actively and aggressively tried to engage the federal government in a defence of the Canadian steel industry for well in excess of a year. Kenny has a point that...

[*Traduction*]

M. Gerard: Je veux tout d'abord souligner que le chiffre de 30 milliards de dollars ne provient pas des Métallurgistes Unis d'Amérique. Comme je l'ai dit, ce chiffre nous a été fourni par l'Association canadienne des producteurs d'acier et provient d'une étude qui a été effectuée pour eux par une firme comme Coopers et Lybrand.

Je ne sais pas pourquoi le gouvernement ne le conteste pas plus vigoureusement. Je sais cependant qu'il y a deux possibilités aux termes de la loi commerciale américaine. Il est possible de percevoir des droits compensateurs parce qu'on a été subventionné. Dans la série de cas survenus récemment aux États-Unis, le Canada a été exclu et n'a pas été mêlé à ces affaires de subventions, alors que bon nombre d'autres producteurs étrangers l'ont été. On croyait donc vraiment que le Canada ne subventionnait pas son industrie.

Aux termes des dispositions de la loi commerciale américaine sur le dumping, il faut vendre au prix coûtant, plus 8 p. 100, sinon il s'agit de dumping. Il n'y a pratiquement aucun producteur d'acier en Amérique du Nord qui fait des profits—peut-être à l'occasion y en a-t-il eu un ou deux qui ont fait des profits pendant un ou deux trimestres. À cause de la récession, de l'ALÉNA et de toutes sortes d'autres choses, les producteurs d'acier canadiens étaient dans la même situation difficile que les producteurs américains.

Aux termes du régime actuel de la loi commerciale, le Canada est soumis aux règles que les États-Unis appliquent aux producteurs étrangers; pourtant, dans leur pays, leur industrie sidérurgique peut fonctionner selon sa propre série de règles. Par exemple, au Canada, une capacité annuelle de 600 000 tonnes a été déménagée aux États-Unis, et des usines de fabrication qui se trouvaient ici au Canada ont été déménagées aux États-Unis. Aux termes de la loi commerciale américaine, si on voulait desservir ce marché en tant que compagnie américaine, il faudrait équilibrer les coûts de transport. Mais si on est un producteur étranger qui expédie aux États-Unis, on ne peut équilibrer ses coûts de transport. Cela signifie que si l'on veut vendre à un fournisseur à un prix concurrentiel sur le marché américain, il faut réduire son prix de 30$ la tonne ou alors absorber la différence, ce qui ronge ainsi le capital.

Nous pourrions vous donner de nombreux exemples de cas où l'industrie canadienne est assujettie à la loi commerciale américaine, tandis que l'industrie américaine n'est pas assujettie à la loi commerciale canadienne. Je n'ai aucune idée pourquoi le gouvernement fédéral ne défend pas plus activement l'industrie sidérurgique canadienne.

M. LeBlanc: Pourquoi est-ce que l'industrie sidérurgique n'exige-t-elle pas plus énergiquement qu'on la défende ainsi?

M. Gerard: Je ne suis pas venu ici pour défendre la direction de l'industrie sidérurgique, mais je peux vous dire...

M. LeBlanc: Eh bien, pour moi vous faites partie de l'industrie sidérurgique.

M. Gerard: Voilà plus d'un an que nous tentons activement et énergiquement de faire en sorte que le gouvernement fédéral défende l'industrie sidérurgique canadienne. Kenny voudrait dire...

[*Text*]

Mr. Ken Delaney (Director, Research and Development, United Steelworkers of America): I guess one of the primary deterrents from actively pursuing that is fear of retaliation. The sad truth is that I think in most circumstances when a large economy nation negotiates a trade agreement with a small economy nation, the primary concern of the small economy nation is access to the market. Typically, the smaller economy is more dependent on access to the larger one than the reverse, and I think that is true to a certain extent in steel.

So given that Canadian steel producers are more dependent on access to the U.S. market than the reverse, they have more to lose when these actions are brought forward. And given the very political and, in many ways, arbitrary nature of American domestic trade law, there is a fair risk that the American industry would retaliate. Since the Canadian industry is more vulnerable to these kinds of activities than the Americans in many ways, they are reluctant to pursue them.

Mr. Gerard: Let me explain Kenny's point. The fact that we did not gain access to the U.S. market and the fact that they do not have to in any way, until now, amend any of their trade laws, in fact means that if an American company brings a case against Canada, as has happened in these recent trade cases—the time it takes us to go through the process and get before the panel is about 18 months. As of today, Canadian companies that want to export into the U.S. now have to post a bond equal to the margin that they were assigned last week.

That bond is capital that either ought to go into our members' pockets or back into the business. It ought not to go into a bank for some U.S. company to hang on to and really continue to make it more difficult for us. Keep in mind my point about having to eat up the cost of shipping. Now you have to post a bond in a bank. You are sucking up needed capital in what is really a capital-intensive business. The steel business is not a labour-intensive operation. It is a capital-intensive operation.

That is happening at a time when Canada's real interest rate, even now, is substantially higher than the U.S. real interest rate on capital.

Mr. LeBlanc: I gather that the solution you propose is a steel pact similar to the Auto Pact. Is that correct?

Mr. Gerard: The United Steelworkers of America has been promoting and advocating sectoral trading arrangements since the mid-1980s. The reason we have done that is that we believe you have to negotiate common sets of rules for sectors that have integrated trading relationships. The steel industry's major customer is the auto industry. The largest portion of Canadian steel is sold to auto companies or auto parts manufacturers, which eventually sell to the auto

[*Translation*]

M. Ken Delaney (directeur, Recherche et développement, Métallurgistes Unis d'Amérique): Je pense que c'est la crainte des mesures de rétorsion qui les empêche surtout de le faire. La triste vérité, c'est que la plupart du temps, lorsqu'un pays qui a une économie importante négocie un accord commercial avec un pays qui a une économie moins importante, la principale préoccupation du pays qui a une économie moins importante, c'est l'accès au marché. Habituellement, la petite économie dépend davantage de son accès à l'économie importante que vice-versa, et cela est vrai dans une certaine mesure dans le domaine de l'acier.

Donc, étant donné que les producteurs d'acier canadiens dépendent davantage de leur accès au marché américain que l'inverse, ils ont davantage à perdre lorsque des mesures de rétorsion sont prises. Et considérant la nature très politique et, de bien des façons, très arbitraire de la loi commerciale américaine, il est raisonnable de craindre des mesures de rétorsion de la part de l'industrie américaine. Étant donné que ce genre de mesures risquent de faire tort davantage à l'industrie canadienne qu'à l'industrie américaine, on hésite à y recourir.

M. Gerard: Permettez-moi d'expliquer ce que veut dire Kenny. Le fait que nous n'ayons pas obtenu accès au marché américain et que, jusqu'à présent, les Américains n'aient pas été obligés de modifier de quelque façon que ce soit leurs lois commerciales signifie en fait que si une société américaine porte une accusation contre le Canada—comme cela s'est produit récemment—il nous faut environ 18 mois pour passer à travers le processus et porter notre cause devant le groupe spécial. Depuis aujourd'hui, les sociétés canadiennes qui veulent exporter aux États-Unis doivent payer une caution égale à la marge qu'on leur a assignée la semaine dernière.

Cette caution est du capital qui soit va dans les poches de nos membres, soit est réinvesti dans l'entreprise. Cet argent ne devrait pas être mobilisé dans une banque par une société américaine, ce qui rend les choses encore plus difficiles pour nous. N'oubliez pas ce que je vous ai dit au sujet des coûts de transport que nous devons absorber. Il faut en plus payer une caution à une banque. On aspire ainsi un capital dont on a besoin dans une entreprise qui est à fort coefficient de capital. L'industrie sidérurgique n'est pas à forte densité de main-d'oeuvre. C'est un secteur à fort coefficient de capital.

Cela arrive tandis que le taux d'intérêt réel du Canada, même à l'heure actuelle, est considérablement plus élevé que le taux d'intérêt réel américain sur le capital.

M. LeBlanc: Dois-je comprendre que la solution que vous proposez est un pacte de l'acier semblable au Pacte de l'automobile?

M. Gerard: Les Métallurgistes Unis d'Amérique préconisent des ententes sectorielles depuis le milieu des années quatre-vingts. La raison pour laquelle nous le faisons, c'est que nous croyons qu'il est nécessaire de négocier une série commune de règles pour les secteurs qui ont des rapports commerciaux intégrés. Le principal client de l'industrie sidérurgique est l'industrie automobile. La majeure partie de l'acier canadien est vendue à des constructeurs

[*Texte*]

company. The auto industry operates on a North American market on a common set of rules, yet we're expected to sell steel and to operate in the steel industry, selling to that common set of rules, using U.S. trade law. It puts Canada at terrible disadvantage.

• 1730

So we've been advocating a sectoral trade agreement. I'm really pleased to say, by the way, for the deputies that may have missed it, that Michael Wilson last week on national television admitted that you needed to negotiate a common set of rules in the steel industry because of that, and that the steel industry also proposed on the management side a sectoral steel trade arrangement.

As long as we have to operate in that environment using U.S. trade law as the floor, Canada is going to be at a continuous disadvantage and it's going to cost us dearly.

Mr. LeBlanc: What leverage do we have to get the Americans to the table to negotiate that kind of arrangement?

Mr. Gerard: I think you need to have an integrated approach to trade; you need to have an integrated approach to economy policy.

One of the things we argued about, those of us who are opposed to the FTA and now NAFTA, is that you can't give up your control of your natural resources, your energy, for something called a trade review panel without getting some form of guaranteed access to the market or some set of common negotiated rules. We gave up a lot of economic sovereignty for something called an industrial disputes review panel.

Mr. LeBlanc: We gave up all our bargaining chips for nothing.

Mr. Gerard: I don't mean this as a political—

Mr. LeBlanc: Or very little.

Mr. Gerard: —or an ideological statement. I spend most of my life in negotiations. As a power of negotiation, the first thing I would do is call Mr. Clinton and say, we've been harassed more, we've had more cases against us since we signed this deal than before, and the facts speak for themselves. Bill, we're cancelling the deal.

There's no provision, with all due respect to the Liberal Party, to renegotiate the agreement. There's either a provision to cancel or a provision to keep going. When I threaten to cancel people's work with the threat of a strike, we usually get to serious bargaining and get a settlement.

Mr. LeBlanc: So your argument would be that by cancelling the deal, or at least threatening to cancel the deal, we'd wake up the Americans and they would negotiate the kind of fair sectoral arrangements—for example, in the steel industry—that we were unable to secure in the comprehensive agreement that was the free trade agreement?

[*Traduction*]

d'automobiles ou à des fabricants de pièces d'automobiles, qui les revendent par la suite aux fabricants d'automobiles. L'industrie automobile fonctionne sur le marché nord-américain selon une série de règles communes; pourtant, on s'attend à ce que le secteur sidérurgique vende de l'acier selon cette série de règles communes, tout en respectant la loi commerciale américaine. Cela est terriblement désavantageux pour le Canada.

Voilà pourquoi nous préconisons un accord commercial sectoriel. Je suis très heureux de dire, au fait, pour les députés qui ne l'ont peut-être pas entendu, que Michael Wilson a admis à la télévision nationale la semaine dernière qu'il fallait négocier une série de règles communes dans le secteur de l'acier pour cette raison et que le secteur de l'acier a également proposé du côté du patronat une entente commerciale sectorielle pour l'acier.

Aussi longtemps que le Canada devra fonctionner dans cet environnement tout en respectant la loi commerciale américaine, il continuera d'être désavantagé, et cela va nous coûter très cher.

M. LeBlanc: De quels moyens disposons-nous pour convaincre les Américains de négocier ce genre d'entente?

M. Gerard: Je pense qu'il faut une démarche intégrée dans le domaine du commerce; une approche intégrée en ce qui concerne la politique économique.

Ceux d'entre nous qui se sont opposés à l'ALÉ et qui s'opposent maintenant à l'ALÉNA font valoir l'argument selon lequel on ne peut pas renoncer à contrôler ses ressources naturelles, son énergie, en échange de ce que l'on appelle un groupe spécial d'examen, sans obtenir une forme d'accès garanti au marché ou une série de règles communes négociées. Nous avons renoncé à une grande partie de notre souveraineté économique en échange de ce que l'on appelle un groupe spécial d'examen des différends industriels.

M. LeBlanc: Nous avons renoncé à tous nos atouts pour rien.

M. Gerard: Je ne veux pas faire de déclaration politique...

M. LeBlanc: Ou presque rien.

M. Gerard: ...ni de déclaration idéologique. J'ai passé presque toute ma vie à négocier. Comme pouvoir de négociation, la première chose que je ferais, ce serait d'appeler M. Clinton et de lui dire: «Depuis que nous avons signé cette entente, on nous harcèle davantage, et davantage de mesures sont prises contre nous. Les faits parlent d'eux-mêmes. Bill, nous mettons fin à l'entente.»

Je ne veux pas contredire le Parti libéral, mais il n'existe aucune disposition pour renégocier l'entente. On peut soit mettre fin à l'entente, soit la poursuivre. Lorsque je menace un employeur d'une grève, habituellement il négocie plus sérieusement, et nous arrivons à une entente.

M. LeBlanc: Donc, selon votre argument, en mettant fin à l'entente, ou du moins en menaçant d'y mettre fin, cela réveillerait les Américains, qui accepteraient de négocier ce genre d'entente sectorielle équitable—par exemple dans le secteur sidérurgique—que nous n'avons pas réussi à obtenir dans le cadre de l'Accord de libre-échange?

[*Text*]

Mr. Gerard: All I can tell you is that there is absolutely no doubt in my mind that reverting to the rules as they applied before and maintaining our economic sovereignty would be better for my members in the steel industry, the manufacturing industry, and the resource sector. It's better than what we have now. Now we're playing under their rules with no recourse.

The Chairman: Thank you, Mr. LeBlanc, and of course it's correct that the FTA does have a six-month clause in it. But then, on the other hand, we would hope that Bill wouldn't say, well—

Mr. Gerard: With all due respect, Mr. Chairman, it's a six-month notice to abrogate.

The Chairman: Yes. It is a six-month notice. I believe in the Auto Pact, for example, which is a sectoral agreement, there is a one-year notice.

Mr. Gerard: Yes.

The Chairman: So I guess we would hope that Bill wouldn't say to us, well, we're considering getting out of the Auto Pact, which is the point Mr. Delaney was making, that indeed you have other things that they throw back at you.

Mr. Gerard: But again, Mr. Chairman, the Auto Pact has been mutually beneficial. You don't see the Americans, either their industry or their government, rushing to want to terminate the Auto Pact.

I want to be clear on record, because we skipped that part of our brief, that we're very committed to a strong trading regime for Canada. We're very committed to having a strong trading environment. The only way we're going to do that is if we have a common set of rules for our major trading sectors. Right now we don't have common sets of rules. The powerful are imposing their rules on us.

Mr. Van De Walle: I find this presentation very interesting. Let's get right to the matter of subsidies. What kind of subsidization has the steel industry received, because that's a bone of contention. Do you have a sort of ballpark figure?

Mr. Gerard: We can certainly provide you, if you want, with the detailed report. If we can get a list of the committee members who are here, we'll do that.

There's a list of them, ranging from the dredging of the Ohio and the various rivers—they don't transport steel on highways, they transport them on the rivers. The waterways are all done by the American Corps of Engineers, not by the private sector. The Pension Benefits Guaranty Corporation in the United States has subsidized almost every major American steel company that went into chapter 11 bankruptcy. Most of the regional municipalities, state governments, and in some cases the federal government, have given complete tax write-offs. They have not paid municipal taxes and in many cases have not paid state taxes. They have been given assistance by federal governments and regions.

[*Translation*]

M. Gerard: Tout ce que je peux vous dire, c'est que je ne doute pas un instant que si nous revenons aux règles qui s'appliquaient auparavant et si nous maintenons notre souveraineté économique, cela sera beaucoup mieux pour mes membres dans le secteur de l'acier, dans le secteur manufacturier et dans le secteur des ressources. C'est mieux que ce que nous avons à l'heure actuelle. À l'heure actuelle, nous jouons selon leurs règles, sans aucun recours.

Le président: Merci, monsieur LeBlanc; naturellement, il est vrai que l'ALÉ comporte une clause selon laquelle l'accord peut être abrogé à la suite d'un préavis de six mois. Mais d'un autre côté, nous espérons que Bill ne dirait pas: eh bien...

M. Gerard: Je ne veux pas vous contredire, monsieur le président, mais il s'agit d'un préavis de six mois pour abroger l'entente.

Le président: Oui. C'est un avis de six mois. Je crois que dans le Pacte de l'automobile, par exemple, qui est une entente sectorielle, il s'agit d'un avis d'un an.

M. Gerard: Oui.

Le président: Alors, j'espère que Bill ne nous répondra pas qu'il envisage de mettre fin au Pacte de l'automobile, pour revenir à ce que M. Delaney disait lorsqu'il parlait de la vulnérabilité des producteurs canadiens.

M. Gerard: Mais encore une fois, monsieur le président, le Pacte de l'automobile a été mutuellement avantageux. Je ne pense pas que les Américains, que ce soit l'industrie ou le gouvernement, se précipitent pour mettre fin au Pacte de l'automobile.

Je veux dire très clairement, car nous n'avons pas abordé cette partie de notre mémoire, que nous appuyons un régime commercial fort pour le Canada. Nous appuyons un environnement commercial fort. La seule façon d'y arriver, c'est d'avoir une série de règles communes pour nos principaux secteurs commerciaux. À l'heure actuelle, nous n'avons pas de série de règles communes. Le pays le plus puissant nous impose ses propres règles.

M. Van De Walle: Je trouve cet exposé très intéressant. J'aimerais aborder la question des subventions. Quel genre de subventions l'industrie sidérurgique a-t-elle reçues, puisqu'il s'agit d'une source de discorde? Avez-vous un chiffre approximatif?

M. Gerard: Nous pouvons certainement vous faire parvenir un rapport détaillé si vous le voulez. C'est ce que nous ferons, si nous pouvons obtenir une liste des membres du comité.

Il y en a toute une liste, que ce soit pour le dragage de l'Ohio et des divers cours d'eau—ils ne transportent pas l'acier par route, mais plutôt sur les cours d'eau. Ce n'est pas le secteur privé, mais l'American Corps of Engineers qui s'occupe des cours d'eau. La Pension Benefits Guaranty Corporation, aux États-Unis, a subventionné presque tous les grands producteurs d'acier américains qui ont déclaré faillite aux termes du chapitre 11. La plupart des municipalités régionales, des gouvernements d'État, et, dans certains cas, le gouvernement fédéral, les ont totalement exonérés d'impôt. Ils n'ont pas payé de taxes municipales et, dans bien des cas, n'ont payé aucune taxe à l'État. Les gouvernements fédéral

[*Texte*]

The list, with all due respect, goes on and and on. We'd be happy to provide that for you.

• 1735

Mr. Van De Walle: Could you get the comparison, Canadian-American? We're talking about subsidy in the whole—

Mr. Gerard: Let me say to you that the Americans, in the first series of steel trade cases, wanted to find a way to hit Canada on subsidy and were not able to. Even using the process that they have for subsidy, they could not find that the Canadian steel industry had been subsidized. The fact that we have companies like Sidbec-Dosco, which has been purchased by the Quebec government and has been run as a Quebec crown corporation, is not a matter of subsidy. It has been run as a business matter.

Algoma Steel, which had government assistance, loan guarantees, was given loan guarantees at higher rates than commercial loan rates. If the commercial loan rate was *x* per cent, the rate that Algoma has to pay to the government, if it uses the line of credit, is *x* plus a bit. So it's higher than the commercial rate. Therefore, it's not subsidizable, it's not countervailable, which is again different from states that have given steel industries grants at lower than commercial loan rates.

Mr. Van De Walle: Yes, I buy that. Surely you're not going to contend that. . .every segment of society is subsidized. Is the steel industry any different?

Mr. Gerard: I don't think that's the point I want you to take out of our brief. The point we're making in our brief is that we're being asked to play by a set of rules that isn't ours. The Canadian steel industry will have spent, even if we get to be absolved under the so-called trade review panel, almost 18 months in this process, and they'll have gone almost a year having to post bonds. The only sin they've committed, if it's sin, is that they've sold steel in the U.S. market at established prices.

The Canadian steel industry is such a small player in the U.S. steel industry that it's not a price setter, it's a price taker. Somebody else sets the price. The industry either sells at that price or it doesn't sell. The Japanese are bigger players. The Europeans are bigger players. The mini mills are bigger players. They set the price. Canada's sin, if any, in the steel industry was meeting the competitor's price. But we're forced to play by their rules. Any deal that makes you play by the opposition's rules is a deal you ought to cancel.

Mr. Van De Walle: With regard to capital mobility, what impact has the free trade had on that? We see a presentation here, there's a great big thing, it starts right off, gets right into it, and then it doesn't elaborate very much on it. I thought maybe you'd care to comment, with the indulgence of the chair.

[*Traduction*]

et régionaux leur ont donné de l'aide. La liste est très longue. C'est avec plaisir que nous vous la ferons parvenir.

M. Van De Walle: Pourriez-vous faire la comparaison entre le Canada et les États-Unis? Nous parlons de subventions dans tous. . .

M. Gerard: Permettez-moi de vous dire que les Américains, dans la première série de mesures commerciales prises contre le secteur de l'acier, ont voulu trouver une façon de frapper le Canada sur le plan des subventions, mais n'ont pas réussi. Même en utilisant le processus qu'ils ont pour les subventions, ils n'ont pas pu établir que l'industrie sidérurgique canadienne était subventionnée. Le fait que nous avons des sociétés comme Sidbec-Dosco, qui a été achetée par le gouvernement du Québec et qui est dirigée comme une société d'État du Québec, ne représente pas une subvention. Cette société est dirigée comme n'importe quelle autre entreprise.

Algoma Steel, qui a reçu une aide du gouvernement, a reçu des garanties de prêts à un taux plus élevé que le taux d'intérêt des prêts commerciaux. Si le taux d'intérêt des prêts commerciaux est de *x* p. 100, le taux d'intérêt que la société Algoma doit payer au gouvernement, si elle utilise la ligne de crédit, est supérieur au taux d'intérêt des prêts commerciaux. Par conséquent, cela ne constitue pas une subvention, et cette société ne peut être visée par une mesure compensatoire. Ce n'est pas la même chose que les industries américaines de l'acier qui ont reçu des subventions de l'État à un taux d'intérêt inférieur au taux des prêts commerciaux.

M. Van De Walle: Oui, Je vous crois. Vous n'allez certainement pas prétendre que. . . chaque segment de la société est subventionné. L'industrie sidérurgique est-elle différente?

M. Gerard: Je ne pense pas que c'est cela que je voudrais que vous reteniez de notre mémoire. Ce que nous disons dans notre mémoire, c'est qu'on nous demande de jouer selon des règles qui ne sont pas les nôtres. Même si le groupe spécial d'examen rend une décision en notre faveur, il aura fallu presque 18 mois à l'industrie sidérurgique canadienne pour passer à travers le processus, et elle aura dû payer des cautions pendant presque un an. La seule faute que nous ayons commise, s'il y a faute, c'est d'avoir vendu de l'acier sur le marché américain à des prix établis.

L'industrie sidérurgique canadienne ne joue pas un rôle très important sur le marché américain de l'acier. Elle n'est pas fixeur de prix, mais preneur de prix. Quelqu'un d'autre fixe les prix. L'industrie doit vendre à ce prix, sinon elle ne vend pas. Les Japonais sont plus importants, tout comme les Européens et les petites usines. Si le secteur sidérurgique canadien a commis une erreur, c'était celle de vendre au prix de ses concurrents. Mais nous sommes forcés de jouer selon leurs règles. Toute entente qui force une partie à jouer selon les règles de l'opposition est une entente à laquelle il faut mettre fin.

M. Van De Walle: Quel impact le libre-échange a-t-il eu sur la mobilité des capitaux? On aborde ici la question, on en fait toute une affaire, on entre dans le vif du sujet, mais sans toutefois élaborer. J'ai pensé que vous voudriez peut-être nous dire ce que vous en pensez, si le président n'y voit pas d'inconvénient.

[*Text*]

Mr. Gerard: Well, I may be able to help with some additional numbers on capital mobility. Let me make one that's very important to me, as a contributor to a private sector pension plan.

This federal government has recently changed the rules so that you can export over the next few years up to 20% of private sector pension plans into foreign investment. At one time that was 3%. That's a net outflow of capital that is being used, and will be used, in Mexico to build plants that will compete against Canadian plants because of the kind of wage rates that we've talked about. We have a net outflow of capital out of Canada that is almost astronomical. Again there are sufficient reports that—if you want, we'll submit those through the clerk—show capital flows.

• 1740

The thing that has come into the steel industry—I don't want to focus just on the steel industry, but that's an area that has got a lot of attention lately. By the way, the steelworkers represent 160,000 workers in everything from municipalities to steel plants and mines, and even some security guards in this building, by the way.

One of the difficulties the Canadian steel industry has had since 1988 is that, because it's a capital-intensive industry, the real interest rate on which it has to borrow capital to put back into its business—and all capital-intensive industries have to borrow capital, just like I have to borrow to buy a house—has been, at times, three to four to five percentage points higher than U.S. interest rates. When you're talking about manufacturing, when you're talking about investing in the business, if I have to take capital to put back into my business and there's a 4% spread, where will I go to get that capital? Where will I build that plant?

So the statement by the minister that we have easy access to capital is wrong. In fact, access to capital since the Reichmanns, and soon to be the Bronfmans and others, is going to be even harder.

Mr. Delaney: I have a couple of comments. First of all, there are some changes that make capital more mobile that aren't caused by the FTA and NAFTA. Changes in technology do it, with computer technology. So to some extent, capital is becoming more mobile regardless of what people are currently doing with trade policy. The simple fact that we deregulate foreign investment makes capital more mobile.

Take, for example, the case of Mexico, which prohibited investment in certain key industries through most of this century. Suddenly they are not only allowing it, in fact, they are encouraging it. That's another place for capital to go. It is true that trade agreements like free trade or general deregulation of foreign investment in financial services generally will have the impact of making capital more mobile.

[*Translation*]

M. Gerard: Eh bien, je pourrais peut-être vous donner des chiffres additionnels au sujet de la mobilité des capitaux. Permettez-moi de vous donner un exemple qui est très important pour moi, en tant que participant à un régime de pension du secteur privé.

Le gouvernement fédéral a récemment changé les règles, qui permettront pendant les prochaines années d'investir jusqu'à 20 p. 100 des régimes de pension du secteur privé à l'étranger. À une certaine époque, on ne pouvait investir que 3 p. 100 de ces régimes à l'étranger. Il s'agit d'une sortie nette de capitaux qui sont et seront utilisés au Mexique pour construire des usines qui feront concurrence aux usines canadiennes à cause des faibles taux salariaux dont nous avons parlé. Au Canada, la sortie nette de capitaux est presque astronomique. Encore une fois, nous avons des rapports sur les flux de capitaux, et si vous le voulez, nous pourrons les remettre à la greffière.

Je ne veux pas parler uniquement de l'industrie sidérurgique, mais c'est un secteur qui a reçu beaucoup d'attention récemment. Au fait, les Métallurgistes représentent 160 000 travailleurs, que l'on retrouve dans des municipalités, des usines, des mines, et même dans des immeubles comme celui-ci, en tant que gardes de sécurité.

L'un des problèmes que connaît l'industrie sidérurgique canadienne depuis 1988, c'est que, étant donné qu'il s'agit d'un secteur à fort coefficient de capital, le taux d'intérêt réel auquel elle a dû emprunter des capitaux pour réinvestir dans l'entreprise—et toutes les industries à fort coefficient de capital doivent emprunter, tout comme je dois emprunter pour acheter une maison—a été, parfois, supérieur de 3, 4 ou 5 p. 100 au taux d'intérêt américain. Dans le secteur manufacturier, lorsqu'on veut investir dans l'entreprise, si l'on doit prendre des capitaux pour les réinvestir dans l'entreprise et qu'il y a un écart de 4 p. 100, où va-t-on chercher ces capitaux? Où va-t-on construire cette usine?

Donc, lorsque le ministre dit que nous avons facilement accès à des capitaux, il se trompe. En fait, avec l'affaire Reichmann, et bientôt l'affaire Bronfman et d'autres, il sera de plus en plus difficile d'avoir accès à des capitaux.

M. Delaney: J'ai quelques observations à faire. Tout d'abord, il y a certains changements qui font en sorte que les capitaux sont encore plus mobiles et qui ne sont pas attribuables à l'ALÉ et à l'ALÉNA. Je veux parler des changements technologiques, avec l'ordinatique. Donc, dans une certaine mesure, les capitaux deviennent plus mobiles, peu importe la politique commerciale. Le simple fait que nous déréglementons les investissements étrangers rend les capitaux plus mobiles.

Prenez par exemple le cas du Mexique, qui a interdit l'investissement dans certains secteurs clés pendant presque tout le vingtième siècle. Tout à coup, non seulement le Mexique permet de tels investissements, mais en fait il les encourage. C'est un autre endroit où peuvent aller les capitaux. Il est vrai que des accords commerciaux comme l'Accord de libre-échange ou la déréglementation générale des investissements étrangers dans les services financiers ont généralement pour conséquence de rendre les capitaux plus mobiles.

[*Texte*]

Mr. Van De Walle: Thank you.

Mr. Heap (Trinity—Spadina): Welcome, gentlemen. Mr. Gerard, I'm quite interested in what you said at the bottom of page 11, that we should ensure that increases in global trade are based on economic efficiency and benefit each trading nation. You seem to suggest that what has been presented to us as free trade, or perhaps what is presented as protectionism, is not based on economic efficiency. Do I understand that paragraph correctly?

Mr. Gerard: Yes.

Mr. Heap: Perhaps you could explain why free trade or protectionism—so-called free trade—hinders economic efficiency?

Mr. Gerard: The kind of trade regime that has been put before us with the FTA and now NAFTA is a system of unregulated trade. It's a system that encourages manufacturers, to use the manufacturing sector as an example, to operate in the environment that will have the least regulation of their ability to do what they want: lowest wage rates, lowest environmental standards, basically a low-cost environment. The approach we take is that simply because we operate in that kind of trading regime, and our export numbers may go up, doesn't mean that is the kind of trade Canada will have that will increase its quality of life and it's standard of living. What we will end up doing is exporting the better jobs, exporting the ability to use our resources, as someone mentioned earlier, in a way that will maximize the return to the country.

The kinds of trading regimes that appear to be the most beneficial are the kinds that are being pursued by countries like Germany, in the European Economic Community, the kinds of trade regimes that have as part of their substance a social clause, or a common environmental clause. For example, in the EC, if Portugal wants to get into the trade deal, it has to raise its labour standards, it has to raise its environmental standards, it has to raise its human rights standards, it has to raise its minimum wage levels to a certain level before it will be allowed to get in. We're doing the exact opposite.

• 1745

Mr. Heap: Are you saying that we should be helping Mexico to raise their labour or environmental standards?

Mr. Gerard: I think we ought to help Mexico, and I think the best way to help Mexico would be to say categorically that the Mexican government is an illegitimate government. This is a government that Amnesty International said has more human rights violations than almost any other government in the western hemisphere. It's a government that Amnesty International says stole the election. If the votes were counted, this president of Mexico would not be in office; someone else would. This is a government that Canada and the United States are propping up through the NAFTA deal, and we ought to first make that a very, very clear public statement. Then we ought to help

[*Traduction*]

M. Van De Walle: Merci.

M. Heap (Trinity—Spadina): Bienvenue, messieurs. Monsieur Gerard, je m'intéresse beaucoup à ce que vous dites au bas de la page 11, c'est-à-dire que nous devrions nous assurer que l'augmentation du commerce mondial est fondée sur l'efficacité économique et profite à chaque nation commerçante. Vous semblez laisser entendre que ce qui nous a été présenté comme du libre-échange, ou peut-être comme du protectionnisme, n'est pas fondé sur l'efficacité économique. Ai-je bien compris ce que vous dites dans ce paragraphe?

M. Gerard: Oui.

M. Heap: Vous pourriez peut-être alors nous expliquer pourquoi le libre-échange, ou le protectionnisme—le soi-disant libre-échange—nuit à l'efficacité économique?

M. Gerard: Le genre de régime commercial qu'on nous a présenté avec l'ALÉ et qu'on nous présente maintenant dans le cadre de l'ALÉNA est un système de commerce déréglementé. Il s'agit d'un système qui encourage les fabricants, pour citer le secteur manufacturier en exemple, à fonctionner dans l'environnement qui réglementera le moins leur capacité de faire ce qu'ils veulent: les salaires les plus bas, les normes environnementales les moins élevées, essentiellement un environnement à coûts peu élevés. Nous disons que même si nous fonctionnons dans ce genre de régime commercial et que nos exportations augmentent, cela ne veut pas nécessairement dire que c'est le genre de régime commercial qui améliorera la qualité de vie et le niveau de vie des Canadiens. Nous finirons par exporter les meilleurs emplois, notre capacité d'utiliser nos ressources, et, comme quelqu'un l'a mentionné tout à l'heure, cela va maximiser le rendement pour le pays.

Le type de régime commercial qui semble être le plus avantageux, c'est celui que connaissent des pays comme l'Allemagne, dans la Communauté économique européenne, des régimes commerciaux qui comportent une clause sociale ou une clause environnementale commune. Par exemple, dans la Communauté européenne, si le Portugal veut participer à l'accord commercial, il doit améliorer ses normes de travail, ses normes environnementales et ses normes en matière de droits de la personne; il doit augmenter le salaire minimum à un certain niveau avant de pouvoir participer à un tel accord. Nous faisons tout à fait le contraire.

M. Heap: Voulez-vous dire que nous devrions aider le Mexique à relever ses normes en matière d'emploi ou d'environnement?

M. Gerard: Je pense que nous devrions aider le Mexique et que la meilleure façon de le faire, ce serait d'affirmer catégoriquement que son gouvernement est illégitime. Voilà un gouvernement qui, selon les rapports d'Amnistie internationale, s'est rendu coupable de plus de violations des droits de la personne que tout autre gouvernement de l'hémisphère occidental. Selon Amnistie internationale, ce gouvernement a remporté les élections en trichant. Si on faisait le décompte des votes, c'est quelqu'un d'autre qui serait à la présidence du Mexique. C'est un gouvernement que le Canada et les États-Unis viennent renforcer par l'ALÉNA, et nous devrions prendre l'initiative de faire une

[*Text*]

Mexican workers get out of the kind of slavery that they're in in the maquiladoras, where in fact the wage rates in a free trade zone are half of what the abysmal wages are in the rest of Mexico.

Mr. Heap: How would we help the Mexican workers to do that?

Mr. Gerard: I think one of the ways we would do that is by insisting on any trading agreements between Canada and Mexico, or Canada, the U.S. and Mexico, having the kinds of things I talked about that are being demanded of countries in the EC.

Mr. Heap: You're saying we would not trade with them except on those terms, is that it?

Mr. Gerard: I think those are the kinds of terms that will allow us to have mutually beneficial trade. Raise their employment standards, raise their environmental standards, raise their labour standards, raise their minimum wage; acknowledge trade union rights, acknowledge human rights. This is not unique. It's not some kind of radical socialism. Germany is demanding it of Portugal.

Mr. Heap: I can understand how raising the wages will benefit the working people and I'm in favour of it on those grounds. Or ending the massive human rights attack on trade unionists—

Mr. Gerard: In its crassest form, Mr. Heap, Mexican workers can't afford to buy the products they produce on their wages. If we want to improve economic circumstances, improve trading relationships, if we raise all those quality of life standards for them, they will be able to buy some of the products we might have to sell to them.

Mr. Heap: So you're saying that the NAFTA will fall short, in that Mexico won't be able to be the 80 million market that our government tells us about?

Mr. Gerard: I recently participated in a forum in San Francisco. One of the speakers there was a senior Mexican government official, and he was promoting the trade deal. He said that North American industry should be very pleased and should support this trade deal because Mexico's employment costs were more competitive than Asian employment costs, and Mexico would be able to retrieve some jobs that had been lost to Indonesia and Malaysia.

To use that as a guidepost for saying that is the kind of trade that we want, with countries that have those kinds of oppressions and have those kinds of wage rates—with all due respect, we're not trading with people who can afford to buy the goods that we want them to produce with us and for us.

Mr. Heap: On the next page, you list six points. Do you mean that these six points, in your opinion, would help to provide the market in Mexico that would make trade mutually beneficial?

[*Translation*]

déclaration publique non équivoque. Ensuite, nous devrions aider les travailleurs du Mexique à secouer le joug de l'esclavage auquel ils sont soumis dans les maquiladoras, où les taux de rémunération dans cette zone franche sont de moitié inférieurs aux salaires déjà extrêmement bas du reste du Mexique.

M. Heap: Comment pourrait-on aider les travailleurs du Mexique à y arriver?

M. Gerard: Je pense qu'on pourrait notamment le faire en insistant pour que toute entente commerciale conclue entre le Canada et le Mexique, ou le Canada, les États-Unis et le Mexique, contienne les conditions qu'on exige des pays de la Communauté européenne.

M. Heap: Vous voulez dire que vous n'auriez pas d'échanges commerciaux avec le Mexique, si ce n'est dans le respect de ces conditions, n'est-ce pas?

M. Gerard: Je pense que ce sont des conditions qui nous permettraient d'avoir des échanges commerciaux mutuellement bénéfiques. Il faut relever leurs normes d'emploi, relever leurs normes environnementales, relever leurs normes applicables en matière de conditions de travail, relever leur salaire minimal; reconnaître les droits des syndicats, consacrer les droits de la personne. Ce n'est pas un cas unique. Il ne s'agit pas ici de socialisme radical. L'Allemagne l'exige déjà du Portugal.

M. Heap: Je vois bien comment le relèvement des salaires profiterait aux travailleurs et, pour cette raison, je l'appuie. Pour ce qui est de mettre fin aux violations massives des droits de la personne que subissent les syndicalistes...

M. Gerard: Le comble, monsieur Heap, c'est que le salaire des travailleurs mexicains ne leur permet pas d'acheter les produits qu'ils fabriquent. Si nous voulons améliorer la conjoncture économique, améliorer les relations commerciales, si nous relevons toutes les normes qui permettraient d'améliorer leur qualité de vie, les travailleurs pourront acheter certains des produits que nous pourrions avoir à leur vendre.

M. Heap: Vous dites donc que l'ALÉNA demeurera sans effet, parce que le Mexique ne constituera pas le débouché de 80 millions de consommateurs dont nous parle le gouvernement?

M. Gerard: Récemment, j'ai assisté à un colloque à San Francisco. Au nombre des conférenciers, il y avait un haut fonctionnaire du Mexique qui faisait la promotion de l'accord commercial. Il disait que l'industrie nord-américaine devait s'en réjouir et soutenir cette entente commerciale parce que le coût de la main-d'oeuvre au Mexique était plus avantageux que celui de la main-d'oeuvre asiatique et que le Mexique pourrait ainsi récupérer certains emplois perdus au profit de l'Indonésie et de la Malaysia.

S'en servir comme élément de référence pour dire que c'est le type de commerce que nous voulons faire, avec des pays qui pratiquent ces formes d'oppression et qui versent des salaires de ce niveau... je dois dire bien respectueusement que nous ne commerçons pas avec des gens qui ne peuvent pas se permettre d'acheter les produits que nous souhaitons les voir produire avec nous et pour nous.

M. Heap: À la page suivante, vous énumérez six points. Voulez-vous dire que ces six points, à votre avis, permettraient de mettre en place au Mexique un marché qui rendrait les échanges commerciaux mutuellement profitables?

[*Texte*]

Mr. Gerard: I would not want to leave the impression with the chair or any of the members of the committee that these are the only points, but they are six points that, if strategically applied to trading patterns, would raise the standard of living of the people in the country with which we want to trade. We would have mutually beneficial trade. We'd be able to then trade in an environment where we were able to buy each other's products and thereby, it is hoped, enhance the quality of life of both nations.

When you go the way that FTA and NAFTA are going, it's really the entrenchment of exploitation and it will lead to Canada's having to lower its standards in order to survive.

Mr. Heap: With regard to the FTA, on a slightly different tack, you made reference earlier in your brief to the decline in wages along with the increase in productivity which, as you say, demonstrates that it's not the trade unionists or the wage workers who are causing the shortfall in the economy. Do you have figures on how the present free trade agreement has hurt the employment figure, the jobs in the steel industry?

• 1750

Mr. Gerard: Again, I don't want to limit my comments to the steel industry, because our membership crosses all sectors.

Mr. Heap: That is true.

Mr. Gerard: I can say that there are statistics readily available from Statistics Canada and others that will show that in the neighbourhood of 500,000 jobs in the manufacturing sector have been lost since 1988. I would not be able to identify which jobs were lost as a direct result of FTA or the proposed NAFTA. We could make the case that every one of them is a result of NAFTA or the FTA, because it is the linchpin of the economic policy of the government.

When you drive up interest rates, when you drive up the value of the dollar so that it makes it harder for people to manufacture and export, and you have the opportunity to get access to the U.S. market by establishing your plant there, it is not surprising that so many plants have closed their doors and moved to the midwest, moved to the southern U.S., or moved to Mexico in anticipation of the FTA.

One of the good figures we have again comes from the Canadian Steel Producers Association. As of 1991, 600,000 tonnes of domestic consumption was lost in steel in plants that had simply picked up and relocated to the U.S. As a matter of fact, 600,000 tonnes are almost the annual capacity of Stelco's most efficient operation at Lake Erie works.

Mr. Heap: I would like to return to the point the chairman touched on briefly, retaliation in the sense of the Auto Pact. The FTA weakened the Auto Pact by reducing or removing the—

[*Traduction*]

M. Gerard: Je n'aimerais pas donner au président ni à aucun des membres du comité l'impression que ce sont là les seuls points à envisager, mais ce sont six points qui, s'ils étaient judicieusement appliqués aux modèles commerciaux, permettraient de relever le niveau de vie de la population du pays avec qui nous voulons commercer. Nous aurions ainsi des échanges commerciaux mutuellement profitables. Nous pourrions ensuite faire des affaires dans un milieu où chacun des deux pays pourrait acheter des produits de l'autre et, ainsi, espère-t-on, on pourrait améliorer la qualité de vie des deux nations.

S'en tenir à l'orientation prise par l'Accord de libre-échange canado-américain et par l'ALÉNA, c'est au fond consacrer l'exploitation, et cela aura pour effet d'amener le Canada à abaisser ses normes pour survivre.

M. Heap: Pour ce qui est de l'Accord de libre-échange canado-américain, sur un aspect légèrement différent, vous avez parlé plus tôt dans votre exposé de la baisse des salaires qui accompagne une augmentation de la productivité, ce qui, comme vous le dites, montre que ce ne sont ni les syndicalistes ni les travailleurs salariés qui sont à l'origine du déclin de l'économie. Avez-vous des chiffres sur les effets néfastes de l'actuel accord de libre-échange sur l'emploi dans l'industrie sidérurgique?

M. Gerard: Encore une fois, je ne veux pas limiter ma réponse à la seule industrie sidérurgique, puisque nos membres appartiennent à tous les secteurs.

M. Heap: C'est vrai.

M. Gerard: Je sais que des chiffres venant de Statistique Canada et d'ailleurs montrent qu'environ 500 000 emplois du secteur manufacturier ont disparu depuis 1988. Je serais incapable de dire lesquels ont disparu en conséquence directe de l'Accord de libre-échange ou de l'ALÉNA. On pourrait alléguer que chaque disparition d'emploi est une conséquence de l'ALÉNA ou de l'ALÉ, puisqu'il s'agit là de la clé de voûte de la politique économique du gouvernement.

Lorsque l'on fait grimper les taux d'intérêt et la valeur du dollar au point où l'on fait la vie dure aux manufacturiers et aux exportateurs, et lorsque l'on peut avoir accès au marché américain en allant installer son usine là-bas, il n'est pas étonnant que beaucoup d'entreprises aient fermé leurs portes pour aller s'établir dans le Midwest, dans le Sud des États-Unis ou au Mexique, en prévision de l'ALÉ.

Un des chiffres positifs que nous avons vient encore une fois de l'Association canadienne des producteurs d'acier. En 1991, 600 000 tonnes d'acier destiné à la consommation intérieure ont disparu parce que les aciéries sont allées s'établir aux États-Unis. En fait, 600 000 tonnes représentent presque la capacité annuelle de l'aciérie la plus efficace de Stelco à Lake Erie.

M. Heap: J'aimerais revenir sur le point auquel a brièvement fait allusion le président, à savoir les mesures de rétorsion prévues dans le cadre du Pacte de l'automobile. L'ALÉ a affaibli le Pacte de l'automobile parce qu'il a diminué ou fait disparaître...

[*Text*]

Mr. Gerard: Performance requirements.

Mr. Heap: —tariffs that were the protection of the performance requirements.

Mr. Gerard: Yes.

Mr. Heap: We heard the threat, or at least the rumour of a threat, at various times that we might lose the auto industry if we pushed the Americans too hard. I know it is not your prime industry, but do you have any indication? You mentioned that the American corporations benefit by the auto trade, as Canadians do. Can you enlarge on that? How do they benefit from it?

Mr. Gerard: Ken can make some points, but let me give you a statistic that I was aware of in 1990. As we enter into our major bargaining in the steel industry, we do comparative analysis. In 1990, Canadian plants of the big three auto producers had almost a $5-per-hour cost advantage operating in Canada. The primary component of that cost advantage operating in Canada was our health care system. For a similar standard of health care in the U.S., it cost the industry almost $5,000 per year per worker, which is an astronomical amount compared to our health care system. As we now have a declining dollar, there are additional competitive advantages to big three producers that are operating in Canada.

I certainly don't envisage that any of the big three auto companies would want to do anything to undermine the Auto Pact. It is serving them well. I would also say it has served Canada and Canadian workers well. It is an example of the kind of trading relationships that a government that was interested in the well-being of its citizens would pursue. Ken.

Mr. Delaney: It's okay. I couldn't have said it better.

Mr. Heap: Finally, to apply the Auto Pact model to steel, I have heard it argued that the Auto Pact model cannot be applied to every industry. But you are of the opinion that something very close to that could be applied to the steel industry, are you?

Mr. Gerard: The Canadian steel industry's major customer and customer base is the auto industry. The auto industry operates on the Auto Pact. . .whatever it is. It is a common set of rules for a sector. It becomes next to impossible if the American government is going to use its trade law to influence Canadian steel export in a sector where the Canadian industry has to go to Detroit to make its arrangements to sell steel. Canadian plants of the big three auto companies are shutting down their purchasing offices in Canada and re-establishing them in Detroit. So you have to go to Detroit to negotiate your arrangement to sell steel every year.

• 1755

Mr. Heap: Do you mean GM Canada goes to Detroit to buy its steel for Oshawa?

[*Translation*]

M. Gerard: Les prescriptions de résultats.

M. Heap: . . .les droits de douane qui protégeaient les prescriptions de résultats.

M. Gerard: Oui.

M. Heap: À plusieurs reprises on a entendu parler de rumeurs voulant que l'on risque de perdre l'industrie de l'automobile si nous ne ménagions pas les Américains. Je sais que ce n'est pas l'industrie que vous représentez d'abord et avant tout, mais en savez-vous quelque chose? Vous avez dit que les entreprises américaines profitent du commerce de l'automobile, comme les Canadiens. Pouvez-vous développer votre pensée? Comment en profitent-elles?

M. Gerard: Ken pourra vous donner des précisions, mais laissez-moi vous donner un chiffre que j'avais en 1990. Au moment d'entreprendre nos grandes négociations dans le secteur de l'acier, nous effectuons une analyse comparative. En 1990, les usines canadiennes des trois grands producteurs d'automobiles bénéficiaient de l'avantage d'un coût de 5$ l'heure pour leurs opérations au Canada. Le principal élément de cet avantage du coût d'exploitation au Canada, c'était notre système de soins de santé. Pour obtenir des soins de qualité équivalente aux États-Unis, il en coûte à l'industrie près de 5 000$ par année par travailleur, ce qui est une somme astronomique par rapport à ce que coûte notre système. Comme notre dollar est maintenant en baisse, il y a d'autres avantages concurrentiels pour les trois grands qui exercent leurs activités au Canada.

Je ne m'attends pas à ce qu'aucun des trois grands producteurs d'automobiles cherche à faire quoi que ce soit pour miner le Pacte de l'auto. Il sert nos intérêts. Je dirais aussi qu'il sert les intérêts du Canada et des travailleurs canadiens. C'est un exemple de relations commerciales que devrait poursuivre un gouvernement soucieux du bien-être de ses citoyens. Ken.

M. Delaney: Ça va. Je n'aurais pu m'exprimer mieux.

M. Heap: Pour terminer, si l'on voulait appliquer le modèle du Pacte de l'automobile à l'acier, certains soutiennent que ce modèle ne peut être appliqué à tous les secteurs d'activité. Par contre, vous êtes d'avis que quelque chose de très apparenté pourrait s'appliquer à l'industrie de l'acier, n'est-ce pas?

M. Gerard: Le principal client de l'industrie canadienne de l'acier, c'est l'industrie de l'automobile. Celle-ci est régie par le Pacte de l'automobile. . . quel qu'il soit. Un ensemble de règles communes à tout un secteur. La situation devient presque intenable si le gouvernement américain a recours à ses lois commerciales pour influencer les exportations d'acier canadien dans un secteur où l'industrie canadienne doit aller à Detroit pour passer ses marchés. Les usines canadiennes des trois grands constructeurs automobiles ferment leurs bureaux d'achat au Canada pour les déménager à Detroit, et c'est là, donc, à Detroit, qu'il faut négocier chaque année la vente d'acier.

M. Heap: Vous voulez dire que les représentants de GM Canada doivent se rendre à Detroit pour acheter l'acier fabriqué à Oshawa?

[*Texte*]

Mr. Gerard: No. GM's purchasing department for steel is located in Detroit. GM Canada will tell GM Detroit what they need, but you can go there and negotiate a volume deal. They will audition—if that's the right term—USX Dofasco, Stelco, Algoma, Inland, LTV. They'll audition everybody. They don't want to be captive of one company so they'll say, well, the chairman has 3 tonnes, he has 5 tonnes, you have 9 tonnes. They'll set the price. If you don't meet the price, you don't get the deal.

Mr. Heap: But I don't understand. What's the difference between doing that in Detroit or doing it where it was done before, in Canada?

Mr. Gerard: The difference is that once you do it in Detroit, you're operating under American rules.

Mr. Heap: I see.

Mr. Gerard: Not every pound of steel is the same quality. The kind of steel you might want in the frame will be of a different quality from the kind you'll want on the outside finish. There's not enough of the quality in the industry to meet every requirement, so steel from Canada will go to Tennessee. Steel from the United States will come to Oshawa.

Mr. Heap: You're saying that the free trade agreement then constitutes the pressure to go to Detroit, to have the purchasing done in Detroit.

Mr. Gerard: I'm not saying that at all. Other factors that GM have decided do that. What I'm saying is that the free trade agreement does not give Canada any additional access to the U.S. The more demand there is for us to go into those environments to sell steel in an integrated industry, the more Canada is exporting, the more it's subject to U.S. trade law. If you combine that with the huge amount of domestic market that we've lost in plants that are simply picked up on Friday and relocated in the U.S. on Monday... Canada needs to grow its export base simply to maintain its customers.

Let me just make one point. I'll admit I might have the name wrong. It's a company that we used to call Motor Wheel. It was established in Windsor. More than 15% of one of Stelco's major steel operations was sold directly to Motor Wheel. Motor Wheel picked up and moved to Detroit. For Stelco to simply keep that customer now... Export figures have changed. It's now subjected to U.S. trade law for that same customer that Friday it had in Canada.

The Chairman: I would like to clarify something. They talk about dumping steel into the U.S.—a ship pulls up at a dock and there is steel sitting on a boat. My understanding is that the Canadian steel industry really only sends to the United States specific steel that is ordered.

Mr. Gerard: Yes. The Canadian industry doesn't have brokers. It has direct customer relationships. A lot of them are long term, 10 years, 15 years, 20 years. They negotiate volume. Not very often do they get price, because price is set by someone else.

[*Traduction*]

M. Gerard: Non, mais les achats d'acier effectués par GM se font à partir de ses services d'achat de Detroit. GM Canada fait savoir à GM Detroit de combien d'acier ils ont besoin, et c'est à partit de Detroit qu'on conclut l'affaire. Ils demandent des offres de prix à Dofasco, Stelco, Algoma, Inland, LTV, etc. Tous les fabricants d'acier sont invités à soumettre une offre. Pour ne pas être prisonniers d'un fournisseur unique, ils demandent des offres de prix à divers fournisseurs, et la commande est passée à celui qui offre le meilleur prix.

M. Heap: Je ne comprends pas. Quelle différence y a-t-il entre faire ces achats à partir de Detroit ou les faire sur place au Canada, comme cela se faisait jusqu'à présent?

M. Gerard: Lorsqu'on est à Detroit, ce sont les règles américaines qui sont d'application.

M. Heap: Je vois.

M. Gerard: Il existe différentes qualités d'acier. Ainsi, l'acier utilisé pour la carrosserie diffère de l'acier utilisé pour la finition. De l'acier fabriqué au Canada est utilisé au Tennessee, tandis qu'à Oshawa on utilise de l'acier fabriqué aux États-Unis.

M. Heap: Vous voulez dire que c'est à cause du traité de libre-échange qu'ils sont forcés de faire leurs achats à partir de Detroit?

M. Gerard: Non, pas du tout. Ce phénomène est dû à d'autres facteurs. En revanche, l'accord de libre-échange ne donne pas au Canada un accès accru au marché américain. Car plus nous exportons d'acier aux États-Unis, plus nous sommes assujettis aux lois commerciales américaines. En plus, nous avons perdu une part de notre marché intérieur à cause des usines Canadiennes qui ont déménagé aux États-Unis sans crier gare, si bien que nous sommes obligés de chercher à exporter davantage rien que pour maintenir notre niveau de vente.

Je ne me souviens pas de l'appellation exacte, mais toujours est-il que Stelco vendait plus de 15 p. 100 de sa production à Motor Wheel, de Windsor. Or, il se fait que Motor Wheel a déménagé à Detroit. Donc, si Stelco veut continuer à fournir ce client, ses exportations seront désormais assujetties aux lois commerciales américaines.

Le président: Un mot de précision. Les Américains nous accusent de faire du dumping d'acier chez eux. Or, il paraît que les fabricants canadiens d'acier expédient aux États-Unis uniquement l'acier qui leur a été commandé.

M. Gerard: C'est exact, car les aciéries canadiennes ne passent pas par des intermédiaires, mais traitent directement avec leurs clients. Dans la plupart des cas, les contrats de fournitures sont passés pour 10, 15 ou 20 ans. Et il s'agit de très grosses quantités. Mais les prix ne dépendent pas des fabricants.

[*Text*]

The real dumpers—without being too critical—are offshore. They actually park boats off the harbour in Toronto, Montreal, Halifax, New York, Boston. They say to the brokers, we have a million tonnes of flat rolled plate. Get a price for it. A million tonnes a month comes in boats and brokers are brokering this stuff. It's like having an auction. Canada does not do that.

The Chairman: Okay. In the riding of Cambridge we have Courtice Steel, which is one of these mini mills. Let's say that Canada didn't take part and we were just dealing with a Mexican–U.S.A. bilateral agreement. You said in your brief that we wouldn't see a Hamilton move. But the mini mills are small and are able to locate in Mexico. If we ended up with a mini mill in Mexico and it was only a U.S.A. bilateral agreement with Mexico, what do you think the impact would be on a mini mill in Canada?

Mr. Gerard: It depends again on the customer base. I think that is the basis of negotiating trading arrangements. They have to be mutually beneficial. Certainly one of the concerns we should have in Canada is that... I think just today the ITC in the United States released some analysis of the job loss in the NAFTA. One of the projected areas of substantial job loss is the auto assembly sector, which was on the news today. If more and more of auto assembly moves to the maquiladoras, it doesn't make a lot of sense to ship heavy steel from Chicago, Hamilton, or Cambridge. Mini mills will get established really close to the source.

• 1800

One of the things that can be done in negotiating mutually beneficial trading arrangements is that you can have an arrangement similar to the Auto Pact for Mexico. For instance, it could say, for every *x* amount that comes into North American markets, you have to buy so much from Canada and the United States, in steel or anything else. I don't know what the exact content would be, but the principles of what we're advocating are sectoral trading arrangements that are mutually beneficial. And I would remind the chair and everyone else that last week even Mr. Wilson was promoting it.

The Chairman: I thank you, Mr. Gerard. We've gone over an hour, but obviously we had a lot of questions. I appreciate your presentation and thank you for appearing.

Mr. Gerard: Thank you very much for your patience. I appreciate it.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[*Translation*]

Ce sont les fabricants étrangers qui sont les véritables fauteurs de dumping. Ils emmènent un bateau chargé d'acier au port de Toronto, de Montréal, de Halifax, de New York ou de Boston et offrent aux intermédiaires, mettons, un million de tonnes d'acier laminé pour lequel ils doivent trouver un débouché. Un million de tonnes d'acier arrivent ainsi chaque mois par bateau, acier qui doit ensuite être écoulé par ces agents. Cela se passe pratiquement comme une vente aux enchères, mais le Canada ne participe pas à cette pratique.

Le président: Courtice Steel est une petite aciérie de la circonscription de Cambridge. Supposons que le Canada ne fasse pas partie de l'accord de libre-échange, qui serait remplacé par un accord bilatéral entre les États-Unis et le Mexique. Vous avez expliqué dans votre mémoire que les aciéries de Hamilton ne pourraient pas déménager. Mais les petites aciéries, quant à elles, pourraient fort bien déménager au Mexique. Si on se retrouvait avec un accord bilatéral de libre-échange conclu entre les États-Unis et le Mexique, quelles en seraient les répercussions pour les petites aciéries canadiennes?

M. Gerard: Tout dépendrait du nombre de leurs clients. Un accord commercial doit avant tout être à l'avantage de toutes les parties intéressées. L'ITC vient de publier aux États-Unis des prévisions de pertes d'emplois qui découleraient de l'application de l'ALÉNA. Les pertes d'emplois seraient particulièrement importantes dans le secteur du montage des automobiles. Si les usines de montage d'automobiles sont de plus en plus nombreuses à aller s'installer dans la zone des maquiladoras, il ne sera guère avantageux d'expédier de l'acier lourd depuis Chicago, Hamilton ou Cambridge. On établira des mini-aciéries à proximité des clients.

Si l'on souhaite négocier des ententes commerciales qui soient avantageuses pour toutes les parties, on pourrait conclure avec le Mexique un entente semblable au Pacte de l'automobile. Cette entente pourrait préciser, par exemple, que pour chaque tranche de *x* dollars que vous exportez sur les marchés nord-américains, vous devez acheter tant d'acier ou tant de quelque autre produit au Canada et aux États-Unis. Je ne sais pas quels seraient les chiffres précis qui seraient fixés pour le contenu, mais ce que nous préconisons essentiellement, ce sont des ententes commerciales sectorielles qui sont avantageuses pour toutes les parties. Et je rappelle au président et à tous les autres membres que même M. Wilson, la semaine dernière, se disait de cet avis.

Le président: Merci, monsieur Gerard. Nous avons pris un peu plus qu'une heure, mais nous avions beaucoup de questions, comme vous avez pu vous en rendre compte. Je vous suis reconnaissant de nous avoir présenté cet exposé et d'avoir comparu devant nous.

M. Gerard: Merci beaucoup de votre patience. Je vous en suis reconnaissant.

Le président: La séance est levée.

MAIL ➤ POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Union of Public Employees:

Judy Darcy, National President;

Blair Redlin, Special Assistant, Campaigns;

Matt Sanger, Research Assistant.

From the United Steelworkers of America:

Leo Gerard, National Director;

Ken Delaney, Director, Research and Development.

TÉMOINS

Du Syndicat canadien de la fonction publique:

Judy Darcy, présidente nationale;

Blair Redlin, adjoint spécial, Campagnes;

Matt Sanger, attaché de recherches.

Des Métallurgistes unis d'Amérique:

Leo Gerard, directeur national;

Ken Delaney, directeur, Recherches et développement.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC11
-E102
CA1
XC 11
-E30

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 30

Thursday, February 4, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 30

Le jeudi 4 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub–Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès–verbaux et témoignages du Sous–comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, au sujet de l'Accord de libre–échange nord–américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty–fourth Parliament, 1991–92–93

Troisième session de la trente–quatrième législature, 1991–1992–1993

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, FEBRUARY 4, 1993
(32)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:47 o'clock a.m. this day, in Room 536, Wellington Bldg., the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Member present: Howard McCurdy for David Barrett.

Other Member present: Dan Heap.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada: Neil De Koker, President. *From the Canadian Auto Workers:* Basil Hargrove, President. *From the Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada:* David Worts, Managing Director; Mike Graydon, Assistant General Manager, Toyota Motor Manufacturing Canada Inc.; Mikey Yaksich, Representative, Honda Canada.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

The witness from the Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada made an opening statement and answered questions.

The witness from the Canadian Auto Workers made an opening statement and answered questions.

David Worts from the Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada made an opening statement and with the other witnesses answered questions.

At 12:26 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

Diane Diotte

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 4 FÉVRIER 1993
(32)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 47, dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membre suppléant présent: Howard McCurdy remplace Dave Barrett.

Autre député présent: Dan Heap.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: De l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada: Neil De Koker, président. *Des Travailleurs canadiens de l'automobile:* Basil Hargrove, président. *De Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada:* David Worts, directeur exécutif; Mike Graydon, directeur général adjoint, Toyota Motor Manufacturing Canada Inc.; Mikey Yaksich, représentant, Honda Canada.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Le témoin de l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles fait un exposé et répond aux questions.

Le témoin des Travaillleurs canadiens de l'automobile fait un exposé et répond aux questions.

David Worts, de la Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 12 h 26, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Greffière de Comité

Diane Diotte

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, February 4, 1993

• 0948

The Chairman: This is pursuant to Standing Order 108(1) and by order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement.

Our first witness this morning, from the Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada, is their president, Neil De Koker. Welcome, Mr. De Koker. I would ask you to commence your presentation.

Mr. Neil De Koker (President, Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada): Thank you for this opportunity to appear before this committee.

My industry consists of about 350 companies, with 72,000 employees and about $12 billion in annual sales. Over 85% of those sales are exported outside of Canada.

Before I talk more specifically about the impact of NAFTA on the auto industry, I would like to describe the industry in a little more detail.

The automotive industry is the largest manufacturing industry in North America. It includes directly 1.25 million jobs. In addition, it provides 1 million more jobs in related industries. For example, the automotive industry consumes 25% of all iron, steel, machine tools, and semi-conductors and 50% of all rubber, lead, and textiles. The industry employs 6% of all scientists and engineers and performs 11% of all the corporate research and development. This makes the auto industry a major source of advanced technologies in many areas, including medicine, materials, aerospace, electronics, and more.

• 0950

Because of the importance of the automotive industry, many industrialized countries have an explicit industrial policy aimed at preserving a viable auto industry for their own domestic producers. The European Community recently announced rigid import quotas for non-domestic companies. Japan has more informal, yet formidable, non-tariff barriers. North America, on the other hand, continues to be the most open region in the world, with the highest standard of living for its inhabitants.

Canada's automotive industry has been successful. Today Canada represents about 10% of the North American automotive market. Yet Canada has nearly 17% of the automotive assembly production in North America, which is up from 14.5% in 1980. In addition, Canada represents 11% of the automotive parts manufacturing, which is up from only 6% of parts manufacturing in 1980.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 4 février 1993

Le président: Nous reprenons le débat conformément à l'article 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992 au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Ce matin, notre premier témoin est M. Neil De Koker, président de l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada. Bienvenue, monsieur De Koker; vous avez la parole.

M. Neil De Koker (président, Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada): Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant le comité.

L'industrie à laquelle j'appartiens compte environ 350 sociétés, emploie 72 000 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel de 12 milliards de dollars. Les exportations représentent plus de 85 p. 100 de notre chiffre d'affaires.

Avant d'aborder plus précisément les conséquences de l'ALÉNA sur l'industrie de l'automobile, j'aimerais vous décrire cette industrie de façon un peu plus détaillée.

L'industrie automobile est la plus importante industrie de fabrication de l'Amérique du Nord. L'industrie elle-même compte pour 1,25 million d'emplois directs. En outre, elle fournit un million d'emplois dans des industries connexes. Par exemple, l'industrie automobile consomme le quart des produits sidérurgiques et métallurgiques, des machines-outils et des semi-conducteurs et la moitié des produits du caoutchouc et du plomb, ainsi que des textiles. Cette industrie emploie 6 p. 100 des scientifiques et des ingénieurs et exécute 11 p. 100 de la recherche et du développement effectués en entreprise. Ces particularités font de l'industrie automobile l'une des principales sources de technologies de pointe liées à de nombreux secteurs, dont la médecine, les matériaux, l'aéronautique, l'électronique, etc.

Étant donné l'importance de l'industrie automobile, de nombreux pays industrialisés sont dotés d'une politique industrielle explicite, qui vise à préserver la viabilité de l'industrie automobile pour les producteurs nationaux. La Communauté européenne a récemment annoncé qu'elle imposerait des contingents d'importation stricts aux sociétés extérieures. Le Japon impose des obstacles non tarifaires qui, bien qu'ils soient plus informels, n'en sont pas moins énormes. Par contre, l'Amérique du Nord demeure l'une des régions les plus accessibles du monde, et ses habitants jouissent du niveau de vie le plus élevé.

L'industrie automobile canadienne s'est révélée fructueuse. Aujourd'hui, le Canada compte pour environ 10 p. 100 du marché nord-américain de l'automobile. Cependant, près de 17 p. 100 de l'assemblage de voitures nord-américaines s'effectue au Canada, comparativement à 14,5 p. 100 en 1980. En outre, les industries canadiennes fabriquent 11 p. 100 des pièces d'automobiles, alors que ce pourcentage n'atteignait que 6 p. 100 en 1980.

[*Texte*]

As you can see, Canada's automotive industry experienced very significant growth during the 1980s. I believe this is a demonstration of Canada's competitive business environment and of the Canadian automotive industry's overall competitiveness in quality, cost, and delivery.

Canada's automotive industry has embraced new technology and has made major investments to improve its operations during the past decade. Today the Canadian automotive industry represents some 500,000 jobs across Canada and about $100 billion in sales for the manufacturing, retailing, and sales and service sectors combined. The auto industry accounts for 15% of Canada's total manufacturing base and one-third of Canada's manufacturing exports.

Canada has had an auto pact with the United States since 1965. It is enshrined in the Canada-U.S. Free Trade Agreement. In essence it is a voluntary industrial policy, which ensures vehicles will be manufactured in Canada in proportion to vehicles sold. It is voluntary in the sense that anyone could join the Auto Pact. It has been a good deal for Canada, resulting in a strong industry, which has created many jobs as well as lower vehicle prices and extended vehicle choices to Canadian consumers. Prior to the Auto Pact, Canadians had limited choices for Canadian-made vehicles, such as the Acadian, which some of you may remember. Imported vehicles face tariffs up to 25%.

The free trade agreement has also been good for Canada. Since the FTA took effect in 1989, Canadian exports to the United States have increased by over $5 billion. Over $175 billion of goods cross the Canadian-U.S. border in two-way trade each year. Without the FTA, our economic downturn would have been even worse. These are the facts. Yet we continue to hear those with protectionist leanings argue that the free trade agreement is the cause of all our troubles in Canada. The facts do not support their arguments.

The Canadian automotive parts industry supports the North American Free Trade Agreement. We believe the agreement will enhance opportunities for business in Mexico, a market that is growing at a much faster rate than the mature automotive markets of Canada and the United States. In addition, the agreement contains improvements and clarifications, which will reduce the kind of interpretation problems that resulted in the unfavourable Honda ruling in 1992 under the FTA.

[*Traduction*]

Comme vous pouvez le constater, l'industrie automobile canadienne a connu une croissance très marquée durant les années 80. Je crois que ces chiffres fournissent la preuve de la compétitivité du milieu des affaires canadien, ainsi que de la compétitivité générale de l'industrie automobile canadienne sur les plans de la qualité, du prix et de l'exécution.

Au cours de la dernière décennie, l'industrie automobile canadienne a adopté de nouvelles technologies et a consacré des investissements importants à l'amélioration de ses activités. Aujourd'hui, l'industrie automobile canadienne compte pour quelque 500 000 emplois dans l'ensemble du Canada et enregistre un chiffre d'affaires d'environ 100 milliards de dollars dans les secteurs de la fabrication, de la vente au détail, de la vente et du service. L'industrie automobile compte pour 15 p. 100 du secteur canadien de la fabrication et pour 32 p. 100 de l'exportation de produits canadiens.

Depuis 1965, le Canada est lié aux États-Unis par le Pacte de l'automobile, qui est enchâssé dans l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis. Il s'agit essentiellement d'une politique industrielle volontaire qui garantit que la fabrication de véhicules au Canada sera proportionnelle à la vente de véhicules. Le pacte est volontaire dans la mesure où n'importe qui peut s'y joindre. Il s'est révélé profitable pour le Canada, puisqu'il a renforcé son industrie, où l'on a créé de nombreux emplois, et qu'il a entraîné une réduction du prix des véhicules, ainsi que l'élargissement du choix offert aux consommateurs canadiens. Avant la signature du Pacte de l'automobile, le choix des Canadiens se limitait aux véhicules fabriqués au Canada, notamment la «Parisienne» et l'«Acadian», dont vous vous souvenez probablement. Des tarifs douaniers d'environ 25 p. 100 étaient imposés aux véhicules importés.

L'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis s'est également révélé profitable pour le Canada. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ en 1989, les exportations canadiennes vers les États-Unis ont augmenté de plus de 5 milliards de dollars. Les marchandises échangées chaque année entre le Canada et les États-Unis représentent plus de 175 milliards de dollars. Sans l'ALÉ, le Canada aurait subi une récession économique bien plus grave. Voilà les faits. Il n'en reste pas moins que certains, enclins au protectionnisme, continuent de prétendre que l'Accord de libre-échange est la cause de tous les maux du Canada. Les faits n'appuient pas leurs affirmations.

L'industrie canadienne de fabrication de pièces d'automobiles est favorable à l'Accord de libre-échange nord-américain. À notre avis, cet accord créera des débouchés au Mexique, marché qui croît beaucoup plus rapidement que les marchés de l'automobile canadien et américain, qui ont atteint leur maturité. De plus, l'accord prévoit des améliorations et des précisions, qui réduiront les problèmes d'interprétation comme celui qui a entraîné la décision défavorable à la société Honda prise en 1992 en vertu de l'ALÉ.

[*Text*]

We are not concerned about a major increase in competition from Mexico. While there will be adjustments, especially in very labour-intensive operations, much of the movement of business to Mexico for labour cost competitive reasons has already happened over the past decade. Future investment in Mexico will largely be made to take advantage of increased business opportunities not previously available to us.

We also believe a higher North American rule of origin for autos to 62.5% will not deter investment in Canada. The Japanese assemblers have made major commitments to global localization programs. Several of the major Japanese auto companies claim to have North American content of well over 60% already. For example, in a recent conference a senior Nissan purchasing executive indicated Nissan had North American content of 70% for its products. Honda has indicated it also has North American content of over 60%. Toyota, in a recent article in *Automotive News*, indicated that for their Camry, produced in Georgetown, Kentucky, their content is in the 70% to 75% range, and they are experiencing difficulty in going much higher.

• 0955

Hence, with the eight-year phase-in period for getting from the current FTA level of 50% to the NAFTA level of 62.5%, we don't believe anyone will be disadvantaged.

In any case, we believe an automobile is such an expensive purchase and has such a major impact on any country's economy that the major participants and beneficiaries of access to this market should make a significant commitment to employment, local purchasing, and taxes—or pay the duties. It takes a lot of lumber, wheat, fish, and minerals to offset a $20,000 automobile in trying to maintain a trade balance.

I would now like to talk about low wages and their impact on competitiveness. On average, wages represent 9% to 18% of our manufacturing costs. Today low-wage countries such as Mexico, Brazil, China, and Taiwan represent about 8% of Canada's imports. High-wage countries, such as Japan, Europe, and the United States, which should be uncompetitive if wages are the primary determinant of competitiveness, represent over 85% of Canadian imports.

[*Translation*]

Nous ne craignons pas que les sociétés mexicaines nous livrent une concurrence considérablement accrue. Même si certains ajustements seront apportés—particulièrement dans les entreprises à forte concentration de main-d'oeuvre—la plupart des entreprises susceptibles de déménager au Mexique pour des raisons liées à la nature concurrentielle des coûts de main-d'oeuvre l'ont déjà fait au cours de la dernière décennie. À l'avenir, les entreprises qui investiront au Mexique le feront en grande partie pour tirer profit de créneaux commerciaux qui ne leur étaient pas accessibles auparavant.

En outre, nous croyons que la hausse à 62,5 p. 100 de la règle d'origine nord-américaine imposée aux automobiles ne nuira pas à l'investissement au Canada. Les entreprises d'assemblage japonaises se sont fortement engagées envers des programmes internationaux axés sur la localisation. Plusieurs grandes sociétés japonaises de l'automobile prétendent que le contenu nord-américain de leur produit dépasse déjà largement 60 p. 100. Par exemple, au cours d'une récente allocution, un cadre supérieur du secteur de l'approvisionnement chez Nissan a affirmé que le contenu nord-américain des produits Nissan s'élevait à 70 p. 100. De même, des représentants de Honda ont révélé que le contenu nord-américain de leurs produits dépassait 60 p. 100. Dans un article publié récemment dans *Automotive News*, Toyota a indiqué que le contenu américain de sa Camry, fabriquée à Georgetown, au Kentucky, se situe entre 70 p. 100 et 75 p. 100, et qu'il lui est difficile d'en faire beaucoup plus.

Nous croyons donc, étant donné que le passage du niveau actuel de 50 p. 100 prévu par l'ALÉ au pourcentage de 62,5 p. 100 prévu par l'ALÉNA s'échelonnera sur huit ans, que personne ne sera défavorisé par cet accord.

Quoi qu'il en soit, à notre avis, l'automobile coûte tellement cher et a une influence tellement importante sur l'économie d'un pays que les principaux participants à ce marché, de même que ceux qui profitent le plus de son accessibilité, devraient s'engager substantiellement du point de vue de l'emploi, de l'achat de produits locaux et des taxes, ou encore payer les droits de douane. Lorsque l'on tente de maintenir l'équilibre commercial, il faut beaucoup de bois, de blé, de poisson et de minerai pour compenser une automobile de 20 000$.

J'aimerais maintenant aborder brièvement les taux de rémunération peu élevés et les conséquences sur la compétitivité. Les salaires représentent en moyenne de 9 à 18 p. 100 de nos coûts de fabrication. Aujourd'hui, environ 8 p. 100 des importations canadiennes proviennent de pays où les salaires sont peu élevés, notamment le Mexique, le Brésil, la Chine et Taiwan. Les pays où les salaires sont élevés, notamment le Japon, les pays européens et les États-Unis, qui ne devraient pas être concurrentiels, si le salaire constitue l'un des principaux facteurs de la compétitivité, fournissent plus de 85 p. 100 des importations canadiennes.

[*Texte*]

Obviously wages are only one factor to consider in the competitiveness equation. Productivity, or the output per unit of input, is a much more important measure of competitiveness. And Canada is a highly productive country. Although we have seen some serious slippage in recent years, we have proven we can be globally competitive.

You may have heard automotive imports from Mexico are much greater than our exports to Mexico. Let me stress that the auto companies that are members of the Auto Pact are allowed to import parts duty-free from third countries to the extent that they exceed Auto Pact requirements of Canadian value-added for vehicles sold in Canada. Because of the very high numbers of vehicles assembled in Canada compared with what is sold here, significant levels of parts are imported to assemble these vehicles. However, because of the high value-added of these completed vehicles, many of which are exported, Canada maintains a very positive trade balance in the automotive sector. In a rationalized industry, you cannot make judgments by looking only at pieces of the industry, without looking at the entire sector.

There are currently hundreds of maquiladoras in Mexico that produce the more labour-intensive automotive products, such as electrical wiring harnesses and seat covers, using lower-cost Mexican labour. Imports from these maquiladoras continue to represent only a small part of our business, even though the maquiladoras have been in operation since the 1970s. While we expect automotive imports from Mexico to continue to increase, this has been happening, and will continue to happen, regardless of NAFTA.

I should add here the Mexican auto decree has prevented us from shipping more of our products into Mexico in the past, a condition that changes under NAFTA.

Let me summarize my discussion on NAFTA by saying the automotive parts industry in Canada is supportive of the North American Free Trade Agreement for a number of reasons. First, the Auto Pact has been explicitly preserved in the NAFTA, as it was in the FTA. While the penalties for non-compliance are reduced because of a phase-out of the duties, the rewards for compliance with duty-free imports from non-NAFTA countries continue to be a significant incentive to Auto Pact members.

Second, we believe NAFTA improves on the free trade agreement, with a better and more clearly understandable formula for calculating content. The new rule of origin will be simple, transparent, and enforceable. We have gone to

[*Traduction*]

Manifestement, les salaires ne sont que l'un des facteurs dont nous devons tenir compte lorsque nous évaluons la compétitivité. La productivité, soit la production en fonction des facteurs de production, constitue un critère beaucoup plus important à cet égard. Le Canada est un pays très productif. Bien que nous ayons connu quelques graves échecs au cours des dernières années, nous avons prouvé que nous pouvions nous mesurer à la concurrence mondiale.

Vous avez peut-être entendu dire que nous importions beaucoup plus de pièces d'automobiles du Mexique que nous n'en exportions vers ce pays. Permettez-moi de souligner que les entreprises du secteur automobile qui ont signé le Pacte de l'automobile ont le droit d'importer des pièces en franchise de pays tiers, à condition qu'elles dépassent les exigences imposées par le Pacte de l'automobile quant à la VAC des véhicules vendus au Canada. Étant donné la quantité considérable de véhicules assemblés au Canada comparativement au nombre de véhicules qui y sont vendus, nous importons une quantité importante de pièces. Toutefois, grâce à la valeur ajoutée élevée des véhicules assemblés, dont bon nombre sont exportés, le Canada maintient une balance commerciale très positive sur le marché de l'automobile. Dans une industrie rationalisée, on ne peut pas faire de jugement de façon purement sectorielle sans adopter une perspective générale.

Au Mexique, des centaines de maquiladoras utilisent actuellement la main-d'oeuvre mexicaine moins chère pour produire des produits d'automobiles qui exigent une main-d'oeuvre importante, notamment des faisceaux de câbles et des housses de sièges. Les importations provenant de ces maquiladoras continuent de ne représenter qu'une faible partie de notre marché, bien que les maquiladoras aient commencé leurs activités durant les années soixante-dix. Même si nous prévoyons que l'importation de pièces d'automobiles mexicaines continuera d'augmenter, l'ALÉNA ne réussira pas à freiner les maquiladoras, qui poursuivront leurs activités.

Permettez-moi d'ajouter ici qu'auparavant, la loi mexicaine sur l'automobile nous empêchait d'exporter un plus grand nombre de nos produits au Mexique, ce qui va changer avec l'ALÉNA.

Pour conclure au sujet de l'ALÉNA, je dirais que l'industrie canadienne des pièces d'automobiles est favorable à l'Accord de libre-échange nord-américain pour un certain nombre de raisons. Premièrement, le Pacte de l'automobile a été explicitement préservé dans l'ALÉNA, tout comme il l'était dans l'ALÉ. Bien qu'une élimination graduelle des droits de douane entraîne une réduction des peines infligées à ceux qui ne se conforment pas à l'accord, les compensations accordées à ceux qui se conforment aux règles régissant les importations en franchise de pays non signataires de l'ALÉNA demeurent un incitatif majeur pour les membres du Pacte de l'automobile.

Deuxièmement, à notre avis, l'ALÉNA représente une amélioration de l'Accord de libre-échange, étant donné qu'il prévoit une formule plus efficace et plus compréhensible pour le calcul de la composition d'un produit. La nouvelle règle

[*Text*]

tracing to measure the actual North American content on most parts, which eliminates the old all-or-nothing rule. This should result in less confusion, more accuracy, and increased business opportunities for North American parts manufacturers.

Third, the commitment to the development of uniform regulations by all three countries for the enforcement of the rule of origin will also greatly reduce confusion and simplify compliance.

• 1000

Fourth, NAFTA greatly reduces barriers to trade and investment with Mexico. The five domestic auto producers in Mexico can immediately increase their imports of North American vehicles. Every vehicle made in North America has hundreds of dollars of Canadian parts, which means increased business for us. Additionally, other automobile manufacturers, outside of the five already in Mexico, can start to sell vehicles in Mexico after the transition period.

The reduction and eventual elimination of Mexico's content requirements provide immediate and long-term opportunities for the export of Canadian auto parts. APMA members are already actively involved in in a number of negotiations regarding improved business relationships with Mexican companies.

Fifth, opening of investments in Mexico will allow us to develop partnerships and make direct investments to expand our globalization activities and to take advantage of Mexico's rapidly growing market.

Sixth, raising the North American automotive content requirements from 50% to 62.5% for duty-free access increases awareness of the major impacts of automobiles on the economy, on trade balances, on jobs and on taxes. We believe this will result in a higher commitment to North American content by all participants.

Seventh, the duty drawback has been extended from the FTA's expiration date by two years, providing time for companies to increase their purchase of parts from North American suppliers.

Eighth, and finally, the North American free trade zone allows the auto industry to rationalize its operations further, which helps attain improved efficiencies from economies of scale to achieve improved competitiveness of the total industry. This will lower prices to consumers, increase sales, and increase jobs. It sounds to me like something that should be embraced.

The naysayers against NAFTA have pointed out that although there is a higher North American content requirement, none of this content has to be made in Canada, therefore we are not assured of getting any business. We all

[*Translation*]

d'origine sera simple, transparente et applicable. Nous avons commencé à retracer les composantes de la majorité des pièces pour en déterminer le contenu nord-américain réel, ce qui élimine l'ancienne règle, qui ne laissait aucune place aux demi-mesures. Cette méthode devrait rendre la situation moins confuse et plus précise et créer des créneaux commerciaux pour les fabricants nord-américains de pièces d'automobiles.

Troisièmement, l'engagement des trois pays envers la mise au point de règlements uniformes pour l'application de la règle d'origine contribuera grandement à réduire la confusion et à faciliter la conformité.

Quatrièmement, l'ALÉNA réduit considérablement les obstacles qui s'opposent au commerce avec le Mexique et à l'investissement dans ce pays. Les cinq producteurs d'automobiles mexicains pourront immédiatement accroître leurs importations de pièces et de véhicules nord-américains. De plus, tous les véhicules fabriqués en Amérique du Nord contiennent des pièces canadiennes représentant des centaines de dollars; notre industrie verra donc son chiffre d'affaires s'accroître. En outre, d'autres fabricants d'automobiles que les cinq qui sont déjà établis au Mexique seront en mesure de vendre des véhicules dans ce pays après la période de transition.

La réduction et l'élimination possible des exigences mexicaines sur le plan du contenu ouvrent des créneaux pour l'exportation immédiate et à long terme de pièces d'automobiles canadiennes. Les membres de l'AFPA participent déjà activement à un certain nombre de négociations visant à améliorer les relations commerciales avec les sociétés mexicaines.

Cinquièmement, les nouvelles possibilités d'investissement au Mexique nous permettront de créer des partenariats et de diriger nos investissements de façon à élargir nos activités de mondialisation et de profiter du marché mexicain, qui ne cesse de croître rapidement.

Sixièmement, la hausse de 50 à 62,5 p. 100 du pourcentage que doivent représenter les pièces d'automobiles nord-américaines pour donner accès à la franchise de droits sensibilise davantage le public aux conséquences majeures des automobiles sur l'économie, la balance commerciale, l'emploi et les taxes. À notre avis, cette mesure fera en sorte que tous les participants s'engageront plus fermement à respecter les exigences relatives au contenu nord-américain.

Septièmement, on a prolongé le «drawback» du droit de douane de deux ans, à partir de la date d'expiration de l'ALÉ, ce qui donne aux compagnies le temps d'accroître leurs achats de pièces détachées provenant des fournisseurs nord-américains.

Enfin, la zone nord-américaine de libre-échange permet à l'industrie automobile de rationaliser davantage les activités, ce qui l'aide à accroître l'efficience grâce à des économies d'échelle, de façon à améliorer sa compétitivité. Ainsi, le prix de détail diminuera, les ventes augmenteront, et des emplois seront créés. Il me semble que nous devrions chercher à atteindre cet objectif.

Les détracteurs de l'ALÉNA ont souligné que, bien qu'il exige un contenu nord-américain plus important, il n'exige en rien que les pièces soient fabriquées au Canada. Nous ne sommes donc pas certains d'accroître notre chiffre d'affaires.

[*Texte*]

know there are no guarantees in life, except possibly death and taxes, so why should there be a guarantee in trade? Let me point out, however, that the auto parts industry is not running scared and asking for protection. We are the experts on our industry, and we are confident we can compete as long as the business environment in Canada is positive compared with that of competing jurisdictions. That is the challenge we must all address together, and continuously, regardless of the business we are in.

In recent years our industry has made major strides in improving our competitiveness, and we are committed to continuing these efforts. Our members are being rewarded with contracts for business for the 1994, 1995, and other vehicle program-years. We are lean and able to compete.

Now let me move on to a more general discussion about why the Canadian auto parts industry supports freer trade.

The world has never been closer and more competitive. Most countries are trying to increase their standards of living, and most know that to do this they must have competitive industries that provide goods and services of value.

Successful, globally competitive companies today have to be the best in the world at quality, customer satisfaction, productivity, and cost to survive and prosper. That is a fact regardless of trade agreements. In today's world, barriers are coming down all over. Political barriers are rapidly coming down. Citizens in all countries are demanding a rise in their standard of living. When the borders go down to help provide this improved standard of living, there will be business failures by those who have been protected and who do not know what it is to face competition. They cannot survive in an open, competitive environment, and they will die.

But name me a company in Canada that doesn't continuously need to do the basics of being the best. Name me a company that doesn't need to train more, to educate more, to hire better, to empower people more, to streamline more, to understand its processes and its customers better. If you are focused on continuous improvement everywhere, why would you be afraid of competition? It just makes us better. You already have to want to be the best in the world. If you don't want to be the best in the world, from Hamilton or St. Catharines or Toronto or Windsor or Montreal or Vancouver, in my global industry, at least, you won't survive for the long term.

[*Traduction*]

Nous savons tous que dans la vie, rien n'est absolument sûr, sinon peut-être la mort et les impôts; alors, pourquoi y aurait-il des garanties en matière commerciale? Je précise cependant que notre industrie n'est pas en péril et qu'elle ne recherche aucune protection. En tant que spécialistes de l'industrie, nous sommes certains de pouvoir affronter la concurrence, tant que le milieu des affaires canadien demeurera positif, comparativement aux territoires concurrents. C'est là le défi que nous devons relever collectivement et continuellement, quel que soit le secteur dans lequel nous évoluons.

Au cours des dernières années, notre industrie a fait des pas importants vers l'amélioration de sa compétitivité, et nous nous sommes engagés à continuer à déployer ces efforts. Nos membres récoltent le fruit de leurs efforts: ils ont conclu des contrats pour les programmes de 1994 et de 1995 et pour les saisons ultérieures. La concurrence ne nous fait pas peur.

Passons maintenant à une étude plus générale des motifs qui incitent l'industrie canadienne des pièces d'automobiles à appuyer l'élargissement du libre-échange.

Jamais le marché mondial n'a été si ouvert, si axé sur la compétitivité. La plupart des pays tentent d'accroître leur niveau de vie; la plupart savent que pour y arriver, ils doivent être dotés d'industries compétitives, qui offrent des produits et des services de grande valeur.

De nos jours, les sociétés fructueuses et compétitives sur le marché mondial doivent exceller du point de vue de la qualité de leurs produits, de la satisfaction de la clientèle, de la productivité et des prix, si elles souhaitent survivre et prospérer. C'est là un fait établi, quels que soient les accords commerciaux en vigueur. Dans le monde d'aujourd'hui, les barrières tombent les unes après les autres. Les barrières politiques tombent rapidement. Tous les peuples exigent une hausse de leur niveau de vie. Lorsque les frontières seront abolies pour permettre cette amélioration du niveau de vie, nous assisterons à l'échec des entreprises qui ont bénéficié d'une protection et qui ignoreront comment affronter la concurrence. Comme elles ne peuvent survivre dans un marché accessible à la concurrence, ces entreprises disparaîtront.

Pouvez-vous cependant me nommer une société canadienne qui ne doit pas continuellement répondre aux exigences fondamentales de l'excellence? Pouvez-vous me nommer une société qui n'a pas besoin de fournir davantage de programmes de formation et d'éducation, d'embaucher du personnel plus compétent, d'habiliter davantage ses effectifs, de rationaliser davantage ses activités et de mieux comprendre ses méthodes et sa clientèle? Si vous vous efforcez d'améliorer continuellement tous les secteurs, pourquoi la concurrence vous effraierait-elle? La concurrence ne nous rend que meilleurs, et nous devons déjà nous efforcer d'être les meilleurs du monde. Que votre entreprise soit établie à Hamilton, à St. Catharines, à Toronto, à Windsor, à Montréal ou à Vancouver, si vous n'aspirez pas à dominer le marché mondial, vous ne survivrez pas longtemps, du moins sur le marché mondial de l'industrie des pièces d'automobiles.

[*Text*]

• 1005

The more opportunity the world gives us to attack more markets and get more business, the more chance we have to rationalize production, and utilize economies of scale, and lower our overall costs, and make more money, and create more jobs, and create more wealth, while increasing customer service.

The fear that we will lose thousands or hundreds of thousands of jobs is not based on history or on an understanding of business and competition in the 21st century. We are already losing low value-added, high-labour-content jobs because in that arena we already cannot compete with lower-labour-cost countries, wherever they are located. Those are not the jobs of the future for Canada. The jobs of the future are those that require technical skills and training and continuous learning. We must pursue the higher-value-added jobs to support our high-cost education system and our high standard of living, and quality of life, for which we have worked hard and to which we have all become accustomed.

Whenever we have had change in trading status or treaties, we have had people with vested interests claiming the change will be the death of Canada as we know it and we should maintain the status quo, or even worse, move to increase barriers to trade rather than to lower them. Of course there are always casualties: those who could not change, those not able to compete. Change is tough. It's gut-wrenching. It's a constant struggle. But it is required continuously.

Remember when we brought in the Auto Pact? People were saying the same thing, saying we could not compete with those big U.S. businesses. But we have. As a result, the automotive industry is now much larger and more vibrant in Canada than it was in the 1960s. In automotive, freer trade meant growth, and that is the key word here, "growth", under NAFTA.

A prospering Mexico will help those Canadian competitors who are willing to be the best. Canada, the United States, and Mexico together constitute the biggest single market in the world: over 360 million people, with over $7 trillion in gross national product. In the coming years big is more than beautiful, it is opportunity.

If the world develops into trading blocs, a North American Free Trade Agreement will help us compete against the other large regions of the world, the European Community and the Pacific Rim. Yes, the GATT is important, and we must continue to work hard to get through this round of negotiations, which has been going on seemingly forever. But we cannot wait and ignore opportunities to improve our relations with our most

[*Translation*]

Plus le marché mondial nous permet d'accéder à de nouveaux marchés et d'accroître notre chiffre d'affaires, plus nous pouvons rationaliser la production, utiliser des économies d'échelle, réduire nos frais généraux, accroître nos recettes, créer des emplois et nous enrichir, tout en améliorant le service à la clientèle.

Ni l'histoire ni notre compréhension du commerce et de la concurrence et du XXI[e] siècle ne justifient notre crainte de perdre des milliers ou des centaines de milliers d'emplois. Nous perdons déjà des emplois à faible valeur ajoutée et à haute concentration de main-d'oeuvre, car nous ne pouvons affronter la concurrence de pays où la main-d'oeuvre est bon marché, quelle que soit la région où ils sont situés. Ces emplois ne sont pas ceux de l'avenir au Canada. Les emplois de l'avenir sont ceux qui exigent une formation et des compétences techniques et un apprentissage continuel. Nous devons nous attacher aux emplois à valeur ajoutée élevée si nous souhaitons conserver notre système d'éducation coûteux et maintenir notre qualité de vie et notre niveau de vie élevés, qui sont les fruits de notre labeur et auxquels nous nous sommes habitués.

Chaque fois que le Canada a modifié son statut ou conclu un nouvel accord sur le plan commercial, des intervenants qui avaient des intérêts légitimes à ce chapitre ont prétendu que le changement signifierait la perte du Canada tel que nous le connaissions et que nous ne devions rien changer à la situation, ou—pire encore—accroître les barrières commerciales, plutôt que les réduire. Bien entendu, nous essuyons toujours certaines pertes: les entreprises qui n'ont pas réussi à changer et celles qui ne sont pas en mesure d'affronter la concurrence. Le changement est pénible et douloureux, et nous impose une lutte constante; toutefois, il est toujours essentiel.

Vous vous rappelez la signature du Pacte de l'automobile? Nous avons entendu les mêmes critiques; certains affirmaient que le Canada ne pourrait affronter la concurrence des grandes entreprises américaines. Mais nous y sommes parvenus. L'industrie automobile canadienne est donc devenue beaucoup plus importante et active qu'elle ne l'était durant les années soixante. Dans le secteur automobile, l'élargissement du libre-échange a été synonyme de croissance; dans le cas qui nous occupe, c'est le mot clé: la croissance grâce à l'ALÉNA.

La prospérité accrue du Mexique aidera les sociétés canadiennes qui veulent être les meilleures. Le Canada, le Mexique et les États-Unis constituent, ensemble, le plus grand marché unique du monde; il compte plus de 360 millions de personnes et représente un produit national brut de plus de 7 billions de dollars. Durant les années à venir, nous ne devrons pas nous contenter de voir grand; nous devrons saisir toutes les occasions.

De plus, si le monde se divise en blocs commerciaux, l'Accord de libre-échange nord-américaine nous aidera à affronter la concurrence des autres grandes régions du monde: la Communauté européenne et la Ceinture du Pacifique. Oui, le GATT est important, et nous devons nous efforcer de conclure la ronde actuelle de négociations, qui semble durer depuis toujours. Cependant, nous ne pouvons rester passifs et négliger des possibilités d'améliorer nos

[*Texte*]

important trading partner. History will show we will grow faster if we grow together.

NAFTA is good for our industry and we believe it is good for Canada. I hope we will all support it.

Thank you for this opportunity to make these remarks.

The Chairman: Thank you for the opening comments. We will begin questioning with Mr. McCurdy.

Mr. McCurdy (Windsor—St. Clair): I have to congratulate you for a very effective presentation.

I was looking at page 7 and I noted you mentioned Hamilton, St. Catharines, Toronto, Montreal, and Vancouver, and looking up at me, you added Windsor to the list.

Mr. De Koker: I know where you're from.

Mr. McCurdy: Of course we would have put Windsor first.

Mr. De Koker: I apologize for that.

Mr. McCurdy: I suppose if we were just to take the general philosophy of free trade you articulate in your brief, it would be unexceptionable. But the fact is that there's a difference between the ideal and what actually happens. It's clear the pursuit of wealth and the pursuit of money and so on ultimately may have a pay-off in jobs down the line somewhere. However, I come from Windsor, and the fact is that we've watched plant after plant close.

A lot of those plants have closed, yes, because of technological inadequacies. You claim the automobile parts manufacturers can compete, and must compete on new technologies and so on. But the fact of the matter is the auto parts industry in this country has put precious little into R and D as compared with the United States. One of the more significant reasons for that is the value of the dollar that followed on the free trade agreement, and that some of us think was part and parcel of the free trade agreement. Don't you think if we're going to compete through whatever trade deals we may sign on to, there should be an effort to ensure we won't have the kind of impact we certainly have had as a result of the free trade agreement?

• 1010

You say the free trade agreement saved us all the misery that could have come with the recession had we been without it. In fact, if you look at job loss in Canada from 1989 until last year, 65% of those jobs were permanently lost—permanently lost—and a large number of them in the auto parts industry. In motor vehicles and parts, from 1989 to 1992, there was a loss of jobs of something of the order of 9,000 or 10,000; and I would suspect that's a very low estimate.

So free trade has hurt our community. Don't you think it would have made more sense to have entered into an agreement of this sort with a greater attention to the loss of so many jobs that are there as a consequence of poor

[*Traduction*]

relations avec le plus important de nos partenaires commerciaux. L'histoire prouvera qu'ensemble nous grandirons plus rapidement.

En résumé, l'ALÉNA est profitable pour notre industrie et—nous le croyons—pour le Canada. J'espère que nous l'appuierons tous.

Je vous remercie de votre bienveillante attention.

Le président: Merci. Nous passons à la période des questions avec M. McCurdy.

M. McCurdy (Windsor—Sainte-Claire): Je dois vous féliciter d'avoir présenté un exposé très clair.

À la page 14 de votre mémoire, vous avez mentionné Hamilton, St. Catharines, Toronto, Montréal et Vancouver et, en me regardant, vous avez ajouté Windsor.

M. De Koker: Je sais d'où vous venez.

M. McCurdy: Évidemment, vous auriez dû mentionner Windsor en premier lieu.

M. De Koker: Je suis désolé.

M. McCurdy: Si nous nous en tenons à la philosophie générale du libre-échange que vous avez articulée dans votre mémoire, je dirais qu'elle est irréprochable. Cependant, il faut reconnaître qu'il y a une différence entre l'idéal et la réalité. De toute évidence, en cherchant de la richesse, de l'argent, etc., on pourrait finir par créer quelques emplois quelque part. Mais je viens de Windsor, et j'ai vu fermer des usines les unes après les autres.

Effectivement, bon nombre de ces usines ont fermé à cause de lacunes technologiques. Vous prétendez que les fabricants de pièces d'automobiles peuvent soutenir la concurrence, et qu'ils doivent le faire notamment en matière de technologies nouvelles. En réalité, l'industrie canadienne des pièces d'automobiles a investi des sommes dérisoires en recherche et développement, comparativement à son homologue américaine. Cette situation est due notamment à la valeur du dollar après la signature de l'Accord de libre-échange; c'est donc l'une des conséquences de l'accord. À votre avis, si nous devons nous livrer à la concurrence dans le cadre d'accords commerciaux, ne devons-nous pas déployer des efforts pour éviter de subir le genre de conséquences qui ont découlé de l'Accord de libre-échange?

Vous dites que l'Accord de libre-échange nous a prémunis de toutes les misères qui auraient pu découler de la récession. En fait, si nous regardons le nombre d'emplois perdus au Canada de 1989 à 1992, 65 p. 100 de ces emplois ont été perdus de façon définitive, et bon nombre d'entre eux l'ont été dans l'industrie de fabrication de pièces d'automobiles. De 1989 à 1992, le secteur de l'automobile et des pièces détachées a perdu entre 9 000 et 10 000 emplois, et je présume qu'il s'agit là d'une évaluation très conservatrice.

Le libre-échange a donc été préjudiciable à notre collectivité. Ne pensez-vous pas qu'il aurait été plus logique de conclure un accord de ce genre en accordant plus d'attention aux nombreuses pertes d'emplois causées par

[*Text*]

technological investment, brought about, at least in part, by government policy, and precious little training effort on the part of industry to ensure workers are brought up to snuff in having to work in a high-value-added industry, if that high-value industry had been allowed to adapt—or in fact to be formed, because one of the great problems in our area is that in fact the parts manufacturers were not high-value, weren't up on process technology or product technology.

Mr. De Koker: I will be happy to answer some of those questions.

One of the statements you made, Mr. McCurdy, was that since 1989 we've lost a large number of jobs, and a number of them permanently, and so on, because of the free trade agreement. There's absolutely nothing in your statement that ties the free trade agreement to the job loss or the downturn in the economy. The United States had a significant downturn in the economy. We're very dependent on them, especially in the automotive industry, where the vast majority of our business is. In the automotive parts business, for example, 85% of our products are shipped across the border, outside of Canada, primarily to the United States.

Mr. McCurdy: I understand that. But when Sheller-Globe closed, when Windsor Bumper closed, when plant after plant in Windsor closed to go down to the southern United States or Mexico, we think that was because of free trade, but for no other reason than that they say so. So let's not play this verbal game. Jobs have been lost.

Mr. De Koker: Yes, jobs have been lost.

Mr. McCurdy: And I say 65% of the jobs lost since the free trade agreement was signed were permanent job losses. That's compared with something of the order of 20% of permanent job loss in the manufacturing sector in the United States.

You may believe firmly the free trade agreement is going to benefit those who invest in the auto parts industry, but it's perfectly clear an awful lot of people have not benefited, and have not benefited because there was not the kind of policy infrastructure to make it possible for our auto parts manufacturers to upgrade themselves to high value-added and precious little was done with adjustment for workers who did lose their jobs because of the free trade agreement.

Mr. De Koker: I agree with you on R and D. More needs to be done. I can certainly attest to the fact that in the past two years industry, working with government, has done a great deal to improve the R and D tax credit system in Canada, to the point where we have the leading system in the world, as being quite favourable.

Mr. McCurdy: I understand that.

Mr. De Koker: Now, it does take time—

[*Translation*]

l'insuffisance des investissements en matière technologique, insuffisances découlant, ne serait-ce qu'en partie, des politiques gouvernementales et du peu d'efforts consentis par l'industrie pour former les travailleurs afin de les mettre à la page et de les rendre capables de fonctionner dans une industrie à grande valeur ajoutée? N'aurait-il pas fallu permettre à cette industrie à grande valeur ajoutée de s'adapter—ou même de se constituer—car dans notre région, l'un des principaux problèmes réside dans le fait que les fabricants de pièces détachées n'ont pas une grande valeur ajoutée et ne sont à la page ni en technologie de procédés, ni en technologie de produits.

M. De Koker: Je serai ravi de répondre à vos questions.

Vous avez dit, monsieur McCurdy, que depuis 1989, nous avons perdu un grand nombre d'emplois, et certains de façon permanente, à cause de l'Accord de libre-échange. Dans votre affirmation, vous n'établissez aucun rapport entre l'Accord de libre-échange et les pertes d'emplois ou les difficultés économiques. Les États-Unis ont connu d'énormes difficultés économiques. Notre situation dépend de la leur, surtout en ce qui concerne l'industrie de l'automobile, qui représente l'essentiel de nos exportations. Par exemple, dans le secteur des pièces détachées, 85 p. 100 de notre production est exportée, surtout vers les États-Unis.

M. McCurdy: Je comprends. Mais quand *Sheller-Globe* a fermé, quand *Windsor Bumper* a fermé, quand les usines de Windsor ont fermé les unes après les autres pour aller s'installer dans le Sud des États-Unis ou au Mexique, c'était, à notre avis, à cause du libre-échange, et ces sociétés n'ont pas prétendu le contraire. Ne jouons donc pas sur les mots. Nous avons perdus des emplois.

M. De Koker: En effet, nous en avons perdu.

M. McCurdy: Et je dis que depuis la signature de l'Accord de libre-échange, 65 p. 100 des emplois perdus l'ont été de façon définitive. À titre de comparaison, dans le secteur manufacturier aux États-Unis, 20 p. 100 environ des emplois ont été perdu de façon permanente.

Vous pouvez croire fermement que l'Accord de libre-échange profitera à ceux qui investissent dans l'industrie des pièces d'automobiles; mais il est parfaitement clair que beaucoup de gens n'en ont pas profité, parce que nous n'avions pas mis en place le genre de politique permettant à nos fabricants de pièces détachées d'accroître leur valeur ajoutée, et parce que nous n'avons pas fait grand-chose pour promouvoir l'adaptation des travailleurs qui avaient perdu leurs emplois à cause de l'Accord de libre-échange.

M. De Koker: Je suis d'accord avec vous en ce qui concerne la recherche et le développement. Il faut en faire plus. Je peux certainement témoigner du fait qu'au cours des deux dernières années, l'industrie, en collaboration avec le gouvernement, a beaucoup travaillé pour améliorer le régime de crédit d'impôt relatif à la recherche et au développement au Canada, à tel point que nous avons actuellement le meilleur régime du monde, dans la mesure où il est assez favorable.

M. McCurdy: Je comprends.

M. De Koker: Eh bien, il faut du temps...

[*Texte*]

Mr. McCurdy: I understand that. But a thorough study was done by ISTC that found, by consultation with your industry, the exchange rate on the dollar just about killed whatever profit margin was available—

Mr. De Koker: That's right.

Mr. McCurdy: —for technology. That is part and parcel of the free trade agreement, because that agreement doubtless would not have been entered into, from all we know, had the dollar stayed down there in the 75¢ range.

• 1015

Let me ask you a question. You say the Mexican market is going to be so beneficial to us. We keep hearing this argument that NAFTA is going to bring benefits to Canadians because of the Mexican market. Well, I don't know whether you've taken a look at Mexico.

Mr. De Koker: I've been there several times.

Mr. McCurdy: It has something of the order of 7% of the population who can probably afford to buy cars. Not many people buy cars at $4 a day—not $15,000 cars, not $20,000 cars.

Over the long run, it's undoubtedly true the general level of income for Mexicans will improve. As a matter of fact, a study was done in the United States that just yesterday said the greatest benefits in the North American Free Trade Agreement are likely going to go to Mexico. Now, why do you suppose that's so?

You make reference to wage levels not being the big thing. But if you look at wage levels and you look at the deliberate effort being made by the Mexicans to increase technology, for example in the area of engine manufacture, I think the worker, never mind the guy who takes his plant down to Mexico and takes advantage of those low wages and the high-value-added capacity that will develop in Mexico, is not going to be advantaged by that.

Can you tell me how the Canadian worker is going to be advantaged by an evolving situation in which not the Mexican market but the American market is going to be fed by Mexico, in which low wages, even if they're only 8% or 9% of cost, are going to be matched by a deliberate effort by the Mexican government and Mexican enterprise to increase value-added? By "Mexican enterprise" I mean the parts manufacturers and the assemblers that go down there. What kind of picture evolves in a context where that occurs and there is no requirement for Canadian content; where you're moving down there to be able to. . .? Is 60% of North American content going to feed the U.S. market or the Canadian market?

Mr. De Koker: The fact is that Windsor has a tremendous tool-and-die industry, for example. If you're in the automotive parts industry and reliant on that kind of capability and talent, you, with productivity capabilities that are eight to nine times those of Mexico, are better off to produce the product in Canada than you are in Mexico. Their infrastructure in Mexico is lacking tremendously and it's going to take a significant number of years for them to have

[*Traduction*]

M. McCurdy: Je comprends; mais dans le cadre d'une étude exhaustive, ISTC a constaté, après avoir consulté votre industrie, que le taux de change du dollar a pratiquement annulé les marges de profit. . .

M. De Koker: En effet.

M. McCurdy: . . .en matière de technologie. Cela fait partie intégrante de l'Accord de libre-échange, car, d'après ce que nous savons, il ne fait aucun doute que cet accord n'aurait pas été conclu si la valeur du dollar canadien avait été maintenue autour de 75 cents américains.

J'aimerais vous poser une question. Vous dites que le marché mexicain sera fort à notre avantage. Nous ne cessons d'entendre dire que ce sera là le résultat de l'ALÉNA. Avez-vous été voir ce qui se passe au Mexique?

M. De Koker: Je m'y suis rendu plusieurs fois.

M. McCurdy: Sept pour cent de la population de ce pays peut sans doute s'acheter des voitures. Ce n'est pas en gagnant 4$ par jour qu'on peut se payer une voiture de 15 000$ ou 20 000$.

À long terme, c'est vrai, le niveau de vie général de la population mexicaine s'améliorera. En fait, d'après une étude réalisée aux États-Unis et rendue publique hier, il semble que ce sera le Mexique qui tirera le plus de profit de l'ALÉNA. Pourquoi croyez-vous que ce soit le cas?

D'après ce que vous avez dit, le fait que les salaires soient peu élevés n'est pas la chose la plus importante. Cependant, si vous envisagez les niveaux de salaire et les efforts délibérés des Mexicains pour améliorer la technologie, notamment dans le domaine de la fabrication des moteurs, ce n'est pas le travailleur qui va en sortir gagnant; évidemment, il y aura des entrepreneurs qui déménageront leurs usines au Mexique, pour bénéficier de ces faibles salaires et des avantages d'une valeur ajoutée importante.

Dites-moi comment le travailleur canadien sera avantagé par une situation où la production mexicaine alimentera non pas le Mexique, mais le marché américain, où des salaires faibles, même s'ils ne représentent pas 8 ou 9 p. 100 des coûts, permettront au gouvernement et aux entreprises mexicains d'augmenter la valeur ajoutée? Et quand je parle d'entreprises mexicaines, je parle notamment des fabricants de pièces automobiles et des assembleurs qui s'installent au Mexique. Que se passera-t-il dans un tel contexte s'il n'existe aucune exigence de contenu canadien? Si vous pouvez vous installer au Mexique sans devoir. . .? Ce contenu nord-américain de 60 p. 100 servira-t-il au marché américain ou canadien?

M. De Koker: Le fait est que Windsor a des usines d'outils et de matrices exceptionnelles, ce qui est évidemment très important, en plus d'une capacité de production de huit à neuf fois supérieure à la capacité mexicaine: dans de telles circonstances, il est nettement plus intéressant de fabriquer au Canada qu'au Mexique. L'infrastructure mexicaine traîne de la patte, et il faudra attendre pas mal de temps avant que le Mexique de dispose des mêmes capacités de production

[*Text*]

the kind of capabilities we have in the rest of North America. For those reasons we will continue to be very competitive and we will be providing those high-value-added products and high wages.

Mr. McCurdy: Tell me about "competitive" in the context of jobs. What does this mean to Canadians, to Canadian workers?

Mr. De Koker: Having a viable job that—

Mr. McCurdy: There are 6,000 or so lost jobs in the auto parts industry in Windsor.

Mr. De Koker: There has actually been a loss of jobs of about 25,000 in the auto parts industry from 1989 to 1992. So it's quite a bit more than that. Fifty-four companies have gone out of business, some because of consolidation, some because someone else bought them out. Some just plain closed their doors permanently because they could not compete.

That has happened through every major cycle in any industry. It's something that happens. People need to be retrained and go into other areas in order to survive. That has happened, and will continue to happen whether we have a NAFTA, a free trade agreement, or anything else.

Mr. McCurdy: Unless there's a policy to change it.

Mr. De Koker: If there's a policy to change it and we develop. . .what kind of a policy, protectionism? Something that puts a barrier around—

Mr. McCurdy: No. The word "protection" hasn't come out of my mouth. The government policy that had the Canadian dollar increase from a 72% exchange rate to an 88% exchange rate, commensurate with the free trade agreement, obviously is a policy that hurt those workers. It hurts your industry. It hurt those industries that closed down or went elsewhere, rather than being able to upgrade their process technology or their product technology.

What I'm suggesting to you is that your analysis is very nice and neat, seen from a particular perspective. But in this analysis I see nothing under NAFTA or the free trade agreement... Not to get into some considerable criticisms of NAFTA in and of itself as yet, but obviously the policy initiatives for adjustment in your industry, not just for the workers but for the entire industry, were not in place when that free trade agreement was signed.

• 1020

Mr. De Koker: The exchange rate had a major impact on our competitiveness. I will not argue that point, because it is a statement we have been making and the evidence is very clear. In the last six to twelve months, with a return to an 82¢ down to a 78¢ dollar, in the 80¢ range, we are much more competitive and landing business left and right, again, for the 1994 and 1995 model years.

So yes, the exchange rate has a major impact on our competitiveness. Whether FTA and the exchange rate are tied together, I can't answer. You must know something I don't know.

[*Translation*]

que le reste de l'Amérique du Nord. C'est pour cette raison que nous continuerons à être très compétitifs, que nous continuerons à avoir ces produits à haute valeur ajoutée et des salaires élevés.

M. McCurdy: Dans le contexte des emplois, que signifie ce mot «compétitif» pour les travailleurs canadiens?

M. De Koker: C'est avoir un emploi viable et qui...

M. McCurdy: Six mille emplois environ ont été perdus dans l'industrie de fabrication des pièces automobiles à Windsor.

M. De Koker: En fait, la perte d'emplois a été d'environ 25 000 de 1989 à 1992. Par conséquent, le chiffre est pas mal plus élevé que celui que vous citez. Cinquante-quatre compagnies ont fermé leurs portes, certaines à la suite d'une consolidation, certaines parce que d'autres compagnies les ont rachetées; d'autres ont simplement fermé parce qu'elles ne pouvaient plus être compétitives.

C'est le genre de choses qui se passent lorsqu'il y a des changements de cycle dans une industrie. C'est normal. Il faut procéder à du recyclage ou se lancer dans un tout autre domaine si l'on veut survivre. C'est ce qui s'est passé et continuera à se passer de toute façon, dans le cadre de l'ALÉNA ou non.

M. McCurdy: À moins que l'on ne dicte une politique qui permettra de changer cette situation.

M. De Koker: S'il y a une politique à cet effet... Vous voulez parler de protectionnisme? De barrières...

M. McCurdy: Non. Le mot protectionnisme n'a pas franchi mes lèvres. Lorsque le gouvernement a décidé d'augmenter le taux de change du dollar canadien pour le faire passer de 72 p. 100 à 88 p. 100 pour tenir compte de l'Accord de libre-échange, cela a fait beaucoup de tort aux travailleurs, et à votre industrie notamment. Certaines industries ont dû fermer leurs portes ou aller autre part parce qu'elles n'ont pu améliorer leur technologie de transformation ou leur produit.

Vue sous un certain angle, votre analyse de la situation semble très bien. Cependant, dans cette analyse, je ne vois rien qui, dans le cadre de l'ALÉNA ou de l'ALÉ... Je ne critiquerai pas maintenant l'ALÉNA, mais il est certain que lorsque cet accord a été signé, aucune politique n'avait prévu d'initiatives d'adaptation pour votre secteur. Je ne parle pas simplement des travailleurs, mais de ce secteur en général.

M. De Koker: Le taux de change a eu un impact considérable sur notre compétitivité, c'est évident; je ne remettrai pas cela en question, car nous l'avons toujours dit, et les preuves sont là. Depuis six à douze mois, le taux de change étant passé de 82 cents à 78 cents—dans les 80 cents—par rapport au dollar américain, nous sommes maintenant beaucoup plus compétitifs, nous remportons beaucoup de contrats pour les modèles 1994 et 1995.

Il est donc évident que le taux de change a un impact important sur notre compétitivité. Quant à la question de savoir s'il existe un rapport entre l'ALÉ et le taux de change, je ne pourrais vous le dire. Vous savez peut-être quelque chose que je ne sais pas.

[*Texte*]

Mr. McCurdy: You don't need to answer. We all know the answer to that.

Mr. Van De Walle (St. Albert): First of all, may I thank you for your presentation. I take the position that I have a lot to learn about the auto parts manufacturing industry. You are the expert and I believe you know what it is all about. So I welcome the opportunity to raise some questions.

I want to start off with the whole question of technology: the importance of technology and skills. I think we have to look at that seriously. I want to know from you what role your association feels government should play in this, what role industry should play in this. I think that is crucial if we look to the future and if we are going to be competitive. I want to hear your position.

Mr. De Koker: We have formed, through the Minister of IST and International Trade, an automotive advisory committee. It has been in place since 1989 and it includes representatives from all stakeholders in the automotive industry. We are focusing on addressing many of those areas.

A number of things have come out of that committee already in the last couple of years. One of course is the R and D tax credits, which have resulted in significant improvements to promote and encourage R and D in the industry. There is a recognition that we have to upgrade the education and training programs in our country, because if we are going to maintain a high-skill, high-cost-of-living, high-quality-of-life country, then we must have a top-notch, globally competitive education system that prepares people to compete in those areas. That is a very important priority for government and it must maintain a top priority in the education and training area.

We are pleased both the federal and provincial governments have worked with the APMA, its members, and the Canadian Auto Workers to develop a sectoral training council, which is funded to the tune of about $20 million, to help us focus on in-plant training programs for our employees to help them upgrade their skills. There is also a cars council that was completed I think about three years ago. It helps upgrade the technical skills of people that service vehicles in the service parts of our automotive industry. So we are working together in the very important area of upgrading skills.

Certainly the technology is very critical to us and is important. Part of the recognition we have to make over the years is that Canada does not own an automotive industry. As close as we come to being a Canadian auto industry, you are looking at the independent Canadian parts industry, and even there we have a number of companies that are branch plants from other countries. Toyota and Honda headquarters of course are located outside of Canada. GM, Ford, and Chrysler headquarters are outside of Canada. That will likely not change. That is part of the globalization, the extremely competitive nature we have.

[*Traduction*]

M. McCurdy: Vous n'avez pas besoin de répondre. Nous connaissons tous la réponse à cette question.

M. Van De Walle (St-Albert): Tout d'abord, j'aimerais vous remercier de votre exposé. J'ai beaucoup à apprendre sur la fabrication des pièces de véhicules automobiles, et c'est vous l'expert. Je suis donc heureux d'avoir la possibilité de vous poser quelques questions.

Tout d'abord, j'aimerais aborder la question de la technologie, de son importance, ainsi que de l'importance des compétences en ce domaine. Il faut étudier cette question avec beaucoup de sérieux. J'aimerais savoir quel rôle le gouvernement et l'industrie devrait jouer en ce domaine. Il s'agit là d'une question cruciale si l'on veut aborder l'avenir avec confiance en étant sûrs d'être compétititfs. Quelle est la position de votre association sur cette question?

M. De Koker: Le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et du Commerce extérieur a créé un comité consultatif sur l'automobile en 1989 auquel siègent des représentants des différents intéressés dans le domaine de l'industrie automobile.

Au cours des deux dernières années, différentes initiatives ont été adoptées à la suite du travail réalisé par ce comité: notamment les crédits d'impôt pour la recherche et le développement, qui ont permis des améliorations importantes en ce domaine. Nous nous sommes rendu compte que nous devons améliorer les programmes de formation et d'éducation de notre pays si nous voulons que celui-ci reste un pays où le niveau de vie et la qualité de vie sont élevés parce que les compétences des travailleurs le sont aussi. Il faut donc disposer d'un système scolaire de première classe qui permette de préparer des travailleurs pour faire concurrence sur les marchés mondiaux. C'est là une priorité très importante pour le gouvernement que de se concentrer sur l'éducation et la formation.

Nous sommes heureux que les gouvernement fédéral et provinciaux aient travaillé de concert avec l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada ainsi qu'avec les Travailleurs canadiens de l'automobile pour mettre au point un conseil sectoriel de formation qui compte sur un financement d'environ 20 millions de dollars en vue de la mise au point de programmes de formation dans les usines. De plus, il y a trois ans environ, on a assisté à la formation du Conseil du service d'entretien et de réparation automobiles du Canada (le SERAC), qui s'occupe de la formation des travailleurs dans le domaine du service. Nous travaillons donc tous ensemble dans ce domaine très important qui nous permet d'améliorer les compétences des travailleurs.

La technologie est certainement très importante. Il ne faut pas oublier que le Canada ne dispose pas à proprement parler d'une industrie de l'automobile, mais que nous oeuvrons plutôt dans le domaine des pièces de véhicules automobiles et que même dans ce domaine nos usines sont des filiales d'autres pays. Ainsi, le siège social de Toyota et Honda ne se trouve pas au Canada, pas plus que celui de GM, Ford et Chrysler. La situation ne changera probablement pas. Cela fait partie de tout ce processus de mondialisation des échanges et de grande compétivité sur les marchés internationaux.

[*Text*]

What we must do to be successful is to create an incentive and an environment in Canada for business that make those companies want to invest here. We need to make sure we don't create barriers or other kinds of things that make it difficult to cross borders, that make people very aware a border exists. Tremendous differences in tariffs and duties, for example, compared with those in other countries, would be unwise. Taxes that are higher here than in competing countries would be factors. All these kinds of things must be constantly looked at.

We recommend strongly the government do an active job of benchmarking, as we in the industry need to do to be competitive. Benchmark ourselves against the best in the world and see where we need to improve.

Mr. Van De Walle: But let's return specifically to the role of industry in this area. What do you see your role as? All right, so you are working with government. But specifically, in your opinion, what should industry do in this area? Government can give leadership and do a number of things, but the industry itself—

• 1025

Mr. De Koker: The industry itself must do a number of things. It must benchmark itself against the best in the world. Our industry is a global industry, so we have to look at our competition as the world. Whether wages or taxes or whatever, those are only pieces of the pie. It must be quality, the best in the world—technology, whatever it takes, in combination with the talents of a well-trained work force, to produce competitive products, delivered on time, with a total focus on the customer.

Our industry has to transform itself completely from the concept of mass production, where we tell people what to do—"don't think, just pay attention, do your job, and we don't use you for anything else"—to an industry that utilizes the talents of every individual in the company, no matter where they work, whether they are on the production floor, whether they are in the accounting department, in sales, or wherever. Think of customer satisfaction as the ultimate focus. . .focusing together and recognizing that by all of us working together as a team, we can do a better job. The companies that are winning today are those companies that have that philosophy in mind. The companies that are struggling are those that have not figured out a way to get to that system of running a business.

Mr. Van De Walle: Could we return to the question of low-cost-wages? It has been raised previously. If we fail to compete as far as technology goes and we are then left on the other end of the scale, with low wages—and we are not really that low—with the question of productivity and all that, where in all this are we going to go? We have to make a choice. There is a transition that I believe has to take place, and is taking place. But if we don't reach the top, if we don't have those people who are highly skilled, where are we going to end up?

[*Translation*]

Pour remporter du succès, il faudra donc créer un environnement propice au Canada, un environnement propice aux affaires, afin que ces grandes compagnies acceptent d'investir ici. Nous devons nous assurer que nous ne créons pas de barrières d'aucune sorte, tarifaires ou autres, ce qui ne serait pas sage du tout. Il ne faudra jamais perdre de vue l'incidence que des taxes plus élevées au Canada par rapport à d'autres pays pourraient avoir sur notre secteur.

Nous recommandons par conséquent que le gouvernement, à l'instar de notre secteur, n'oublie jamais de comparer la situation au Canada et dans les pays les plus avancés du monde, pour que nous puissions rester compétitifs.

M. Van De Walle: Revenons précisément au rôle de l'industrie en ce domaine. Comment envisagez-vous votre rôle? Vous dites que vous travaillez de concert avec les gouvernements, mais qu'est-ce que l'industrie devrait faire en ce domaine? Le gouvernement peut offrir le leadership et quelques autres choses, mais l'industrie elle-même. . .

M. De Koker: Notre industrie doit faire différentes choses. Elle doit notamment se comparer aux meilleures industries du monde. On retrouve des industries comme la nôtre partout dans le monde, et il faut par conséquent que nous puissions faire concurrence au monde entier. La question des salaires, des taxes, etc., tout cela fait partie de l'équation totale. Il faut que du point de vue de la qualité notre industrie soit la meilleure du monde, du point de vue de la technologie, des compétences et de la formation de notre main-d'oeuvre, qui devra produire à des prix compétitifs, en tenant compte des échéanciers et en se concentrant à 100 p. 100 sur le client.

Il faudra que notre secteur se transforme complètement et passe d'une industrie de production de masse où, les travailleurs doivent simplement faire de façon machinale ce qu'on leur dit de faire, à une industrie qui valorise les talents de tous les travailleurs, où qu'ils travaillent, au niveau de la production, de la comptabilité, des ventes, etc. La satisfaction du client est le but ultime. Il faut que tous s'en rendent compte, il faut que tous travaillent en équipe pour produire un meilleur produit fini. Les compagnies qui sortent gagnantes aujourd'hui sont celles qui ont adopté une telle philosophie. Celles qui sont en train de se débattre à contre-courant sont celles qui n'ont pas encore compris que c'est cela la façon de faire de l'avenir.

M. Van De Walle: Pourrait-on retourner à cette question des faibles salaires, car c'est une question qui a été soulevée précédemment. Si du point de vue technologique nous ne pouvons faire concurrence et que nos salaires sont bas—en fait, ils ne le sont pas tellement—qu'allons-nous faire? Il faudra choisir. Car on travaille déjà dans un autre mode à l'heure actuelle, si je ne me trompe. Si nous n'avons pas des travailleurs hautement qualifiés, que va-t-il se produire?

[*Texte*]

Mr. De Koker: If we don't make corrections for skills and we don't make corrections for technology, we will end up in mediocrity. But we are addressing those issues. I think we are aware of them, and government and industry together are all making dramatic changes. If we look at just the last decade in the auto parts industry and the automotive industry in Canada, we added a tremendous percentage of assembly capacity. We invested about $15 billion in the decade of the 1980s for improved technology, upgrading of facilities. The auto parts industry by itself, in a period of five years, invested $5 billion in upgrading its facilities with the latest technology in manufacturing processes and the latest facilities. We in the auto parts industry grew from $4.8 billion in sales in 1980 to $14.5 billion in 1988. We did that because we were good.

Now, the exchange rate certainly has been a significant factor. But the biggest one is the overall downturn in both economies, our own and that of our largest trading partner, next door. We are starting to come out of that now, but we need to create the environment together that promotes business growth, investment, and so forth. Government's role is in training and education and industry's role is in working very closely together with the educational institutions, which we have failed to do in the past. We need to do a better job of interfacing, and government is the facilitator there to help us achieve and recognize the continuously changing need of our industry as we compete in a global economy. That is, I think, one of the most important things we need to do.

Mr. Van De Walle: Yes, can we return to the question of free trade. We moved because of what is happening around us. We live in a global world. But there are those who continue to argue we shouldn't have entered into that. Now, what would have happened to your industry if we had continued as we were?

Mr. De Koker: The Auto Pact would still be in effect, as it is today. It would have continued to exist. I am not so sure what we did under the free trade agreement encouraged the investment of other companies to join us in Canada. I think you will hear a witness later on this morning you could ask those specific questions of.

The free trade agreement has made possible and encouraged further investment in North America in total and I think in Canada. Under NAFTA, what we are doing is opening a market and making it larger, and taking a developing country that will grow, and over time, not this year or next week or so forth, but over a period of years—and trade agreements are intended to be negotiated for many, many years—over time we will have a country that we have a close relationship with and that has a tremendous market. We believe that kind of tie-in will help us achieve that.

• 1030

Mr. Van De Walle: What about the bilateral agreement?

[*Traduction*]

M. De Koker: Si nous ne pouvons pas améliorer les compétences et la technologie, nous serons médiocres. Cependant, nous sommes déjà en train de faire quelque chose à ce sujet. Nous sommes au courant de la situation; le gouvernement et l'industrie travaillent de concert pour réaliser des changements très importants. Au cours de la dernière décennie nous avons augmenté considérablement nos capacités d'assemblage dans l'industrie des pièces automobiles et dans l'industrie automobile en général. Nous avons ainsi investi environ 15 milliards de dollars pendant les années 80 afin d'améliorer nos installations et notre technologie. Sur une période de cinq ans, les fabricants de pièces de véhicules automobiles ont investi 5 milliards de dollars pour améliorer les installations. Et les ventes, qui étaient de 4,8 milliards de dollars en 1980, sont passées à 14,5 milliards en 1988. Si nous avons pu réaliser de tels progrès, c'est parce que nous étions capables de le faire.

La question du taux de change a évidemment causé des problèmes, mais le plus grand problème, c'est celui de la récession, à la fois dans notre pays et dans le pays voisin, notre plus grand partenaire commercial. Nous sommes en train de sortir de cette situation, mais nous aurons besoin de créer un environnement qui permettra la croissance et les investissements. Le rôle du gouvernement se situe au niveau de la formation et de l'éducation; le rôle de l'industrie sera de travailler en très étroite collaboration avec les établissements de formation, ce que nous n'avons pas fait auparavant. Nous devrons donc établir de meilleurs contacts avec ce secteur, et le gouvernement devra nous aider à comprendre les changements continuels qui vont se produire dans notre industrie et qui nous permettront de faire concurrence sur les marchés mondiaux. C'est une des choses les plus importantes que nous devrons faire.

M. Van De Walle: Pourrait-on revenir à la question du libre-échange? Nous avons dû procéder à des changements parce que le monde entier est en train de changer autour de nous. Il y en a qui continuent à dire cependant que l'on n'aurait pas dû conclure cet accord de libre-échange. Que se serait-il passé dans votre industrie si nous n'avions rien fait?

M. De Koker: Le Pacte de l'automobile serait toujours en vigueur, comme c'est le cas à l'heure actuelle. Il n'aurait pas cessé d'exister. Je ne sais pas si le fait d'avoir conclu cet accord a encouragé d'autres compagnies à investir comme nous. Je crois que vous pourrez poser cette question à un témoin qui comparaîtra plus tard ce matin.

L'Accord de libre-échange a rendu possibles et encouragé les investissements dans toute l'Amérique du Nord et au Canada. Dans le cadre de l'ALÉNA, nous élargissons le marché pour englober un pays en voie de développement qui, peut-être pas cette année, mais au cours d'une certaine période de temps, pourra connaître un plus grand développement—et il ne faut pas oublier que les ententes de libre-échange sont négociées pour de très nombreuses années; nous aurons donc établi avec un autre pays des relations étroites, et il ne faut pas oublier qu'il s'agit là d'un marché très important. Nous estimons que cela sera utile.

M. Van De Walle: Que dire de l'accord bilatéral?

[*Text*]

Mr. De Koker: The current FTA?

Mr. Van De Walle: Yes. The argument is we should have ignored the agreement; it's all wrong. Yet if you look at the direction the world is moving in, what alternative was there?

Mr. De Koker: The GATT would be an ideal thing if it were working properly and issues could be resolved. But when you have 108 countries with competing and different interests, you just don't dig into issues very well. In the case of our most important trading partner, the FTA provided us an opportunity to deal with a number of issues with our most important trading partner and developed several mechanisms to resolve disputes and handle issues and so on, which we believe made for closer ties between our two countries. In my view, in spite of the rhetoric we've seen in the press, that there have been problems—

Mr. Van De Walle: Oh, sure.

Mr. De Koker: —the point is we're addressing them and there is a method for handling those issues. I think it's been good for us.

Mr. Van De Walle: In western Canada we don't have all the things they have in eastern Canada, but it's certainly positive for western Canada, and we see it as an opportunity.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): Thank you, Mr. De Koker, for being with us this morning and giving us your presentation. I have three questions.

One could argue the movement from a 50% North American content requirement to 62.5% is a form of protectionism. It's a non-tariff barrier, if you wish, which effectively acts against the import of automotive products from outside the North American free trade area. Now, that 62.5% will be phased in over eight years. During the eight years, presumably we will have a Uruguay Round, which will substantially reduce both tariffs and non-tariff barriers. In those circumstances the 62.5% presumably becomes less and less meaningful. I could elaborate on that point, but I'm sure you understand what I'm getting at.

Why, then, do you put such value, as you did on your presentation, on moving to 62.5%, which, first of all, is at least in theory a non-tariff barrier and a form of protectionism? Secondly, why do you put any value on it in light of the real possibility that in the time ahead we'll see tariff barriers so reduced as to make meaningless the sanction that's implied in the 62.5%?

Mr. De Koker: Under the Uruguay Round, we're looking at reducing the tariffs by one-third. In our case, that takes us from 9.2% to 6.1%, in the case of the U.S. from 2.5% to 2% or whatever. So there's still certainly a factor there; there are still tariffs around under GATT.

[*Translation*]

M. De Koker: L'ALÉ actuel?

M. Van De Walle: Oui. Certains disent qu'on n'aurait pas dû signer un tel accord, car il serait néfaste. Pourtant, si l'on regarde ce qui se passe dans les autres pays du monde, quelles étaient les autres possibilités envisagées?

M. De Koker: Le GATT serait un instrument idéal s'il pouvait fonctionner convenablement et si l'on pouvait résoudre les questions en litige. Cependant, quand 108 pays avec des intérêts aussi divers doivent s'entendre, ce n'est pas très facile. Dans le cas de notre partenaire commercial le plus important, l'ALÉ nous a donné la possibilité de régler quelques questions et de mettre au point différents mécanismes de règlement des différends, ce qui a permis une plus grande collaboration entre nos deux pays. À mon avis, en dépit de tout ce que l'on entend dire dans les médias, qui font état de problèmes...

M. Van De Walle: Évidemment.

M. De Koker: ...le fait est que nous pouvons régler ces questions parce qu'il existe un mécanisme pour le faire. Cela a donc été utile.

M. Van De Walle: Dans l'Ouest, on n'a pas tout ce qui existe dans l'Est du Canada, mais cette entente est certainement une bonne chose pour nous, et c'est certainement une bonne occasion.

M. MacLaren (Etobicoke-Nord): Je vous remercie, monsieur De Koker, d'être venu ici ce matin. Je vous remercie de votre exposé. Je voudrais poser trois questions.

On pourrait dire que passer d'un contenu nord-américain de 50 p. 100 à un contenu de 62,5 p. 100 est une forme de protectionnisme. D'une certaine façon, il s'agit d'une barrière non tarifaire contre les importations de produits automobiles provenant de régions qui ne font pas partie de la zone de libre-échange nord-américaine. Ces 62,5 p. 100 seront atteints progressivement sur une période de huit ans. Au cours de cette période, nous aurons sans doute une Ronde de l'Uruguay qui réduira de façon importante à la fois les barrières tarifaires et non tarifaires. Ce qui signifie que ces 62,5 p. 100 seront de moins en moins importants. Je pourrais en dire davantage, mais je suis sûr que vous comprenez à quoi je veux en venir.

Pourquoi alors attacher une telle importance, comme vous l'avez fait dans votre exposé, à ces 62,5 p. 100, puisqu'il s'agit là tout d'abord en théorie d'une barrière non tarifaire et d'une forme de protectionnisme et, deuxièmement, puisque nous verrons à l'avenir des barrières tarifaires tellement réduites que ces 62,5 p. 100 perdront du mordant?

M. De Koker: La Ronde de l'Uruguay prévoit la possibilité de réduire les tarifs d'un tiers. Ce qui représente pour le Canada une diminution de 9,2 p. 100 à 6,1 p. 100, et pour les États-Unis, de 2,5 p. 100 à 2 p. 100. Les tarifs ne seront donc pas entièrement éliminés dans le cadre du GATT.

[*Texte*]

I guess you have to describe the 62.5% as unique in the automobile industry. The single largest investment a consumer makes is typically their home. It's non-transportable. It's built on site. The second-largest investment made by any consumer in their lifetime is typically an automobile. I picked the average cost of $20,000 as an example. It can be made anywhere in the world and shipped.

It is such a significant item, though, it takes so much lumber, so much wheat, so much minerals to offset those kinds of things, that a country whose balance of trade is based on the use of its natural resources has to export a tremendous amount of those in order for us to drive foreign vehicles. Having a higher content in the case of the automobile industry we believe recognizes it's such a major investment that we need to encourage the industry that participates in it to have a higher North American content in order to encourage more jobs and so on, and to reduce the trade imbalance issues that would otherwise result.

• 1035

Mr. MacLaren: So if I may paraphrase you, you support this protectionist measure in the interest of North American manufacturers.

Mr. De Koker: Sure. You may quote me on that.

Mr. MacLaren: Mr. McCurdy has drawn our attention to the paradox that a government committed to freer trade parallels that commitment with a monetary policy, in my view a rather over-enthusiastic monetary policy, which has the effect of driving up the value of the Canadian dollar. Against that background, you've said government involvement is important.

Let us assume this monetary situation occurred. That seems to me to make adjustment assistance all the more important. That has marked freer trade agreements in the past. Typically in the GATT rounds the government has anticipated, based on its sectoral impact studies, what adjustment assistance might best be offered to Canadian corporations and to Canadian workers to adapt to the freer trade environment. I sense from what you say that you have not had the benefit of such well-thought-out, preconceived adjustment assistance, but rather you and government have only now, after FTA has been in place for several years, begun to address seriously the question of adaptation to the freer trade environment.

You've cited the case of R and D tax incentives. You've drawn our attention to training and retraining. Could that not have been anticipated by you, and indeed by government, in advance of the implementation of FTA? And if you and government had taken the opportunity to design adjustment assistance prior to the coming into force of the FTA, would you have done anything differently from what has subsequently been done?

[*Traduction*]

On pourrait dire que dans le cas de l'industrie automobile la situation est unique. L'investissement le plus important que fait un consommateur au cours de sa vie, c'est sa maison, un bien non transportable. Le deuxième investissement, c'est l'automobile. Le coût de celle-ci est en moyenne de 20 000$, par exemple, et elle peut être fabriquée n'importe où dans le monde.

Il s'agit là d'un bien tellement important qu'un pays dont la balance commerciale repose sur ses ressources naturelles doit exporter une quantité considérable de bois d'oeuvre, de blé, de minerai, etc., pour permettre l'importation de véhicules étrangers. Prévoir un contenu nord-américain plus important dans le cas de l'automobile, c'est à notre avis simplement reconnaître qu'il s'agit là d'un investissement tellement important qu'il faut encourager l'industrie automobile nord-américaine et réduire ainsi le déséquilibre commercial qui pourrait se produire à la suite de l'importation de véhicules étrangers.

M. MacLaren: Permettez-moi d'interpréter ce que vous venez de dire: vous appuyez cette mesure protectionniste dans l'intérêt des manufacturiers nord-américains, n'est-ce pas?

M. De Koker: Absolument. Qu'on se le dise.

M. MacLaren: M. McCurdy a attiré notre attention sur le paradoxe qui vient du fait qu'un gouvernement qui préconise une libéralisation du commerce l'assortit d'une politique monétaire, à mon avis trop optimiste, dont le résultat est de faire grimper la valeur du dollar canadien. Compte tenu de cela, vous avez affirmé que l'intervention du gouvernement était importante.

Supposons que nous soyons en présence d'une telle situation monétaire. Cela me porte à dire que des mesures d'adaptation sont d'autant plus importantes. Ce fut la caractéristique des accords de libéralisation du commerce par le passé. Ainsi, lors des négociations du GATT, le gouvernement prévoyait, d'après les études d'incidence sur les divers secteurs, que des mesures d'adaptation s'imposaient pour venir en aide aux sociétés canadiennes et aux travailleurs canadiens afin qu'ils puissent s'adapter à la nouvelle donne. J'en conclus, d'après ce que vous dites, que, même si l'Accord de libre-échange a été conclu il y a plusieurs années, on n'avait pas encore pu compter sur des mesures réfléchies d'aide à l'adaptation, mais que vous-mêmes et le gouvernement ne faites que commencer à vous pencher sérieusement sur cet aspect de la question.

Vous avez parlé de mesures d'incitation fiscales pour la recherche et le développement. Vous nous avez signalé la formation et le recyclage. N'auriez-vous pas pu, vous, et, au demeurant, le gouvernement, prévoir cela avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange? Si vous et le gouvernement aviez prévu des mesures d'adaptation avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, auriez-vous agi différemment?

[*Text*]

Mr. De Koker: I guess in hindsight that's a very fair question to ask. Possibly my answer today would have been different from in 1986 and 1987, when we were having the most rapid growth in the history of our industry in Canada; everything was going great guns and things couldn't have looked rosier on either side of the border.

With that in mind, I don't think there was an anticipation of the severe downturn in the economy of our largest trading partner and our own. On that basis, I don't think the impact of the downturn in the economy in loss of jobs and so forth was anticipated by anyone.

Certainly the R and D tax credits existed in Canada, and have for many years. What we have done is enhanced them and improved them and improved the way they're being enforced. Those kinds of things are being done after we have formed an automotive advisory committee that was designed to address issues we hadn't addressed before.

It's interesting that the auto select panel between the U.S. and Canada, after it completed its study, made a similar recommendation. They found the Canada approach to the automotive advisory committee, where all the stakeholders, including government, worked together to address issues in a sector, was outstanding. One of the recommendations was that such a thing should also be established in the United States with the Department of Commerce.

So it was not seen anywhere else either. I think we've done a very good job.

Mr. MacLaren: The third question I had concerned subsidy definition. Inherent in your discussion is the recognition that the dispute settlement mechanism, which you laud toward the end of your statement, is based on the review of existing national law rather than common law between, or among in the case of NAFTA, the three partners. There is no common definition of subsidies.

• 1040

Do you find that a satisfactory situation for the indefinite future, as envisaged not in the FTA but in NAFTA, where there is no time element for negotiation of a subsidies agreement, or would you prefer to see a subsidies agreement that directs the binational panel function to the question of whether the agreed-upon subsidies definitions are being effectively implemented by the three partners, rather than whether the national law of each of the three partners is being implemented?

Mr. De Koker: That's an interesting question. I personally haven't given much thought to it, but I tend to agree, at first thought, that certainly having a common definition for anything where you have a relationship would be a very worthwhile thing to have. Certainly in the area of subsidies, defining them has been a very sensitive issue. I would say that would be a laudable thing to go after, if it were do-able.

The Chairman: I'd like to ask one question. With Canadian auto parts going into Mexico, what's the tariff now, and what is the tariff for American auto parts going into Mexico?

[*Translation*]

M. De Koker: À la réflexion, c'est une question tout à fait pertinente. Je vous aurais répondu différemment en 1986 ou 1987, quand nous connaissions la croissance la plus rapide de l'histoire de notre secteur au Canada. À ce moment-là, nos affaires marchaient superbement, et la situation ne pouvait pas être plus emballante d'un côté ou de l'autre de la frontière.

Cela dit, à mon avis, on n'a pas prévu la baisse grave qu'a connue l'activité économique de notre partenaire économique le plus important, de même que la nôtre. Ainsi, je ne pense pas que l'incidence de cette baisse d'activité économique sur les emplois et sur le reste ait été prévue par qui que ce soit.

Il est vrai que les crédits d'impôt pour la recherche et le développement existaient au Canada, et ce, depuis bien des années. Nous les avons bonifiés et améliorés et nous en avons amélioré l'application. Nous avons fait cela après avoir formé un comité consultatif de l'automobile afin qu'il se penche sur des questions que nous n'avions pas abordées jusque-là.

Notez que le groupe d'enquête sur l'automobile aux États-Unis et au Canada a recommandé quelque chose de semblable à l'issue de son étude. En effet, il a constaté que le comité consultatif de l'automobile constitué au Canada, regroupant des représentants de tous les intervenants, y compris le gouvernement, a réalisé, grâce à un effort commun sur les enjeux du secteur, un travail remarquable. Ainsi, on a recommandé qu'un mécanisme semblable soit prévu aux États-Unis, avec la participation du Département du commerce.

Ainsi, ce que nous avons fait était exceptionnel, et je pense que nous avons fait un travail remarquable.

M. MacLaren: Je voulais en troisième lieu vous poser une question sur la définition des subventions. Il est implicite dans vos arguments que le mécanisme de règlement des différends, dont vous faites l'éloge à la fin de votre déclaration, est fondé sur l'examen des législations nationales plutôt que sur une législation commune aux trois partenaires, dans le cas de l'ALÉNA. Il n'existe pas de définition commune de ce qu'est une subvention.

Pensez-vous que ce que l'on prévoit dans l'ALÉNA, et qui ne l'est pas dans l'ALÉ, est satisfaisant pour une durée indéfinie, car aucun délai n'est fixé pour la négociation d'un accord sur les subventions? Préconiseriez-vous un accord sur les subventions qui exigerait que le groupe spécial binational se penche sur la question de savoir si les définitions convenues de subventions sont appliquées de fait par les trois partenaires plutôt qu'il s'assure que la législation nationale de chacun des trois partenaires est effectivement appliquée?

M. De Koker: C'est une question intéressante. Pour ma part, je n'y ai pas beaucoup réfléchi, mais de prime abord, je dirais assurément qu'une définition commune pour tout ce qui fait l'objet de relations commerciales serait certainement fort utile. On sait bien que la définition des subventions a toujours été un point très épineux. Je dirais que ce serait certainement tout à fait souhaitable, si toutefois c'est réalisable.

Le président: Je voudrais poser une question. Quels sont les tarifs assortis aux pièces d'automobiles expédiées au Mexique actuellement et quel est le tarif sur les pièces américaines expédiées au Mexique?

[*Texte*]

Mr. De Koker: I'm not positive, but I think the tariff is 20% on vehicles going into Mexico, which will drop immediately to 10%, and I think it's the same for parts.

The Chairman: It originally started out as a bilateral agreement between Mexico and the United States, and Canada said, well, we'd like to be part of it. What would be the impact on your industry if Canada said no to NAFTA but Mexico and the United States went ahead with their own bilateral agreement? What would be the impact on the auto parts industry in Canada if we didn't participate?

Mr. De Koker: The impact would be that the United States is the wheel, the centre, the hub, and they will do that with the next country and the next country and the next country. They will be the major decision-maker and controller of trade policy and we would play more to their tune. By being a part of it, and continuing to be a part as other countries are added. . .we all get to have a voice in it. I think that's good for us.

The other side is if there is a U.S.-Mexico agreement, that doesn't open up Canada's opportunities with Mexico. So in fact we will be subject to goods coming from Mexico via the United States and possibly getting into Canada while not providing similar opportunities from Canada directly to Mexico. So I think we needed to be part of NAFTA and I think it will be very good for us in the long term.

The Chairman: I thank you for the presentation and for taking the time to appear this morning.

Mr. De Koker: Thank you for this opportunity.

• 1045

The Chairman: Our next witnesses are from the Canadian Auto Workers, this morning represented by their president, Buzz Hargrove. I would ask Mr. Hargrove to introduce his colleagues. Mr. Hargrove, the floor is yours.

Mr. Basil Hargrove (President, Canadian Auto Workers): Mr. Chairman, I'd like to thank you and the committee for giving us the opportunity to appear here this morning on what is a very important trade agreement. The impacts it will have on the future of our country are enormous.

With me is Frank McAnally. Frank is president of CAW Canada, which is the leadership group of our union. We call it the "parliament" of our union in Canada; about 440 local union leadership, who meet every 4 months to discuss issues of concern in the union, political issues and international issues. Frank is the chairperson and president of that group. He is also the president of a Ford local and president of the Ford master bargaining committee.

Also with me are Jim O'Neil, the secretary-treasurer of our union, and Peggy Nash, who is my assistant and who deals with trade matters and international matters.

On behalf of the CAW, we welcome the opportunity to appear today before the subcommittee on international trade to make known our views about the North American Free Trade Agreement.

[*Traduction*]

M. De Koker: Je ne peux rien affirmer, mais je pense que le tarif est de 20 p. 100 pour les véhicules expédiés au Mexique, et il chuterait immédiatement à 10 p. 100, et je pense que c'est la même chose pour les pièces.

Le président: Au départ, il était question d'un accord bilatéral entre le Mexique et les États-Unis, et le Canada est intervenu pour demander d'y adhérer. Quel serait le résultat pour votre industrie si le Canada refusait d'adhérer à l'ALÉNA alors que le Mexique et les États-Unis concluraient un accord bilatéral? Qu'est-ce que cela signifierait pour le secteur des pièces d'automobiles au Canada?

M. De Koker: Puisque les États-Unis sont le centre, la roue, la plaque tournante de cette industrie, ils multiplieront ce genre d'accord avec d'autres pays. Ils prendront les grandes décisions et dirigeront la politique commerciale, et nous allons devoir nous y conformer de plus en plus. En y adhérant, et en poursuivant notre adhésion au fur et à mesure que d'autres pays se joindront à l'accord. . . nous aurons notre mot à dire. Je pense que cela est bénéfique.

Par ailleurs, si l'accord est conclu entre les États-Unis et le Mexique, le Canada n'obtient pas de débouchés au Mexique. Ainsi, nous recevrons des biens du Mexique par l'intermédiaire des États-Unis, et ils entreront au Canada sans toutefois que s'ouvrent des débouchés semblables pour les produits canadiens au Mexique. Je pense donc qu'il nous faut adhérer à l'ALÉNA et que cela nous sera bénéfique à long terme.

Le président: Je vous remercie d'être venu ce matin nous présenter votre exposé.

M. De Koker: Merci de m'avoir invité à le faire.

Le président: Nos témoins suivants sont membres des Travailleurs canadiens de l'automobile, représentés ce matin par leur président, Buzz Hargrove. Je vais demander à M. Hargrove de présenter ses collègues. Monsieur Hargrove, vous avez la parole.

M. Basil Hargrove (président, Travailleurs canadiens de l'automobile): Monsieur le président, je tiens à vous remercier ainsi que les membres du comité de nous donner l'occasion de venir ce matin exprimer notre point de vue sur ce qui est un accord commercial très important. Les conséquences qu'il représente pour l'avenir de notre pays sont énormes.

Frank McAnally m'accompagne. Frank est président de TCA Canada, qui est le groupe dirigeant de notre syndicat. Nous l'appelons le «parlement» de notre syndicat au Canada. En effet, tous les quatre mois, environ 440 dirigeants locaux de notre syndicat se réunissent pour discuter de questions qui nous préoccupent, questions politiques et internationales. Frank est président de ce groupe de discussion. Il est aussi président d'une section locale et du comité de négociation principal chez Ford.

M'accompagnent également le secrétaire-trésorier de notre syndicat, Jim O'Neil, et Peggy Nash, qui est mon assistante pour les questions commerciales et internationales.

Au nom des TCA, nous sommes très heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le sous-comité du commerce extérieur afin d'exposer notre point de vue sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

[*Text*]

The CAW is one of the largest private-sector unions in Canada, with about 170,000 members. About 20% of our members are women. We represent workers from coast to coast, primarily in auto assembly and auto parts production, but also in aerospace, telecommunications, fishing, airlines, rail, and other industries.

We must begin by expressing our concern about the limited scope of these hearings. Many communities across Canada have been thrown into turmoil from the effects of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Several community organizations have had their request to appear before this committee turned down. Some major centres, including Toronto and Montreal, now haemorrhaging with job losses, will get no hearings on NAFTA. We ask this government, what is the rush? Why not consult widely with citizens before taking such a giant step in a direction that has clearly not served the interests of Canadians?

Free trade and the corporate agenda: During the 1984 election campaign, Brian Mulroney said "Give me a mandate and you won't recognize this country ten years from now". This was one promise the Prime Minister did keep. Central to the changes he pursued was free trade. Like the FTA, NAFTA is not primarily about trade. It is really more about investment and increasing Canadian dependence on the United States. But free trade was just part of a broader corporate agenda. The goal has been to turn over more of the running of our economy to market forces. This means limiting the influence of our democratic institutions and the rights of our citizens while creating economic insecurity for the majority. Also on the corporate agenda are privatization, deregulation, cuts to social services and vital national institutions, environmental neglect, and tax reform that shifts income, wealth, and power to the wealthy and the corporate sector.

In 1984, when the Conservatives came to power, for every one dollar collected federally for income tax the corporations paid about 32¢. By 1992 this had dropped to 18¢. Income taxes between 1984 and 1990 rose 44% for the working poor and 10% for a typically middle-income family, and actually fell for a typical top-income family. Generally the result has been a stagnation or decline in the living conditions of working people. But those most vulnerable are those with the lowest incomes and those who rely on effective public services and income support: women, those with disabilities, the elderly, the poor, and children.

Free trade has been so central to this shift because it aims to use an international agreement to make these changes permanent, to close off any alternatives to the democratic process in the future. The FTA and NAFTA were

[*Translation*]

Les TCA sont un des gros syndicats du secteur privé au Canada, et regroupent environ 170 000 membres. Quelque 20 p. 100 de nos membres sont des femmes. Nous représentons des travailleurs d'un bout à l'autre du pays, surtout dans les usines d'assemblage de véhicules automobiles et de production de pièces de véhicules automobiles, mais aussi dans les secteurs de l'aérospatiale, des télécommunications, des pêches et du transport aérien et ferroviaire, etc.

Nous devons tout d'abord exprimer notre inquiétude concernant la portée limitée des audiences actuelles. Nombre de localités canadiennes ont été bouleversées par les conséquences de l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis. Plusieurs organisations communautaires se sont vu refuser de comparaître devant le comité. Certains grands centres, notamment Toronto et Montréal, qui subissent des pertes massives d'emplois, ne pourront pas participer aux audiences sur l'ALÉNA. Nous nous demandons pourquoi le gouvernement est si pressé. Pourquoi ne pas consulter convenablement les citoyens avant de faire un aussi grand pas dans une direction qui, de toute évidence, n'a pas servi les intérêts des Canadiens?

Le libre-échange et les objectifs poursuivis: pendant la campagne électorale de 1984, Brian Mulroney disait: «Élisez-moi, et vous ne reconnaîtrez pas ce pays dans dix ans.» Eh bien, voilà une promesse que le premier ministre a tenue. Un des changements essentiels qu'il a voulu apporter concernait le libre-échange. Tout comme l'ALÉ, l'ALÉNA ne vise pas avant tout le commerce, mais plutôt les investissements et une augmentation de la dépendance du Canada par rapport aux États-Unis. Cependant, le libre-échange n'était qu'un élément d'un ensemble plus vaste d'objectifs. On cherchait avant tout à ce que les forces du marché prennent de plus en plus les rênes de notre économie. Cela implique qu'on limite l'influence de nos institutions démocratiques et les droits de nos citoyens, tout en précipitant la majorité dans l'insécurité économique. Parmi les objectifs se trouvent aussi la privatisation, la déréglementation, les diminutions dans les services sociaux et les institutions nationales vitales, la négligence de l'environnement et une réforme fiscale qui favorise les nantis et les grandes sociétés en accroissant leur revenu, leur richesse et leur pouvoir.

En 1984, quand les Conservateurs ont pris le pouvoir, 32 cents de chaque dollar versé en impôt au gouvernement fédéral provenaient des sociétés. En 1992, cette proportion n'était plus que de 18 cents. Les impôts sur le revenu ont augmenté de 44 p. 100 entre 1984 et 1990 pour les pauvres qui travaillent et de 10 p. 100 pour une famille typique à revenu moyen, alors qu'ils ont chuté pour une famille typique à revenu élevé. Ainsi, de façon générale, cela signifie que le niveau de vie des travailleurs a stagné ou diminué. Mais les plus vulnérables sont ceux qui touchent les revenus les moins élevés et ceux qui doivent compter sur l'efficacité des services publics ou des suppléments de revenu: les femmes, les personnes handicapées, les personnes âgées, les pauvres et les enfants.

Le libre-échange est en grande partie responsable de cette évolution, car on veut par un accord international rendre ces modifications permanentes, bloquer le processus démocratique à l'avenir. L'ALÉ et l'ALÉNA visaient à

[*Texte*]

meant to lock in place an economic regime both internationally and domestically, against the day when the other side can regroup. That was from a *Globe and Mail* editorial on August 13, 1992.

The FTA has failed. During his second election campaign, the Prime Minister claimed free trade would create jobs, especially for our young people, and put more money into the pockets of our workers. The FTA has failed miserably in delivering on the claims of jobs, freedom from U.S. harassment, and generally increasing our future economic security.

• 1050

Today in Canada we have more than 1.5 million people unemployed. More than one in six manufacturing jobs have been lost since January 1989 when the FTA took effect. More than three million Canadians, including one million children, are living in poverty. There are more depression-era food banks in our communities than ever. Municipalities and provincial governments are stretched beyond their limit to keep up with welfare cost. Yet the federal government would have us deny this reality. They ask us to believe they have kept their promise of both jobs and that the recession is over.

We are told that the inflow of money from the U.S. into Canadian business has increased, but for every such dollar that came to Canada over the last three years, $2.65 has left Canada. We have a table on the U.S. share of the Canadian market and the increase since the beginning of free trade.

The federal government admits that there has been a recession, but quickly adds that we are doing better than others because of the FTA. Then why have we proportionally lost more than twice as many manufacturing jobs as the United States since the beginning of 1989? Why does Canada have the worst unemployment rate among the major industrialized countries?

Additionally, the government argued that the FTA would strengthen our manufacturing base. Whenever they talk about the impact of the FTA, they emphasize trade in general and only talk about exports, and our manufacturing exports are not growing as fast as manufacturing imports. Even chief economist Jason Myers of the Canadian Manufacturers' Association told *The Toronto Star* in September of 1992 that we're losing our own market very, very quickly.

Canada exported more goods than they imported from the U.S. when the Conservatives came to power. Now the reverse is true. In 1984, Canada had a small trade surplus. Today we have an enormous trade deficit of almost $30 billion.

The government argued that by controlling U.S. harassment of Canadian goods and services we would be more secure, but the second-in-command in negotiating the FTA recently admitted, in frustration over what was

[*Traduction*]

installer un régime économique à l'échelle internationale et à l'échelle nationale pour empêcher l'autre côté de se regrouper. Je tire cela de l'éditorial du *Globe and Mail* publié le 13 août 1992.

L'ALÉ a échoué. Pendant sa deuxième campagne électorale, le premier ministre a prétendu que le libre-échange permettrait de créer des emplois, notamment pour les jeunes, et que cela signifierait des gains accrus pour les travailleurs. L'ALÉ est un échec lamentable parce qu'il n'a pas permis de créer les emplois promis, n'empêche pas les États-Unis de nous harceler et n'a pas augmenté de façon générale notre sécurité économique pour l'avenir.

Il y a au Canada plus de 1 500 000 chômeurs actuellement. Depuis le mois de janvier 1989, au moment de l'entrée en vigueur de l'ALÉ, plus d'un sixième des emplois dans le secteur manufacturier ont disparu. Plus de 3 millions de Canadiens, y compris un million d'enfants, vivent dans la pauvreté. Les banques d'alimentation, qui rappellent l'époque de la Crise, se multiplient. Les budgets d'assistance sociale des administrations municipales et des gouvernements provinciaux sont grevés à l'extrême. Pourtant, le gouvernement fédéral essaie de nous cacher cette réalité. Il essaie de nous faire croire qu'il a tenu sa promesse de création d'emplois et que la récession est terminée.

On nous dit que l'injection de capitaux américains dans les entreprises canadiennes a augmenté, mais pour chaque dollar américain investi au Canada depuis trois ans, 2,65$ ont quitté le Canada. Nous avons un tableau sur la part du marché canadien détenue par les Etats-Unis et sur l'augmentation depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange.

Le gouvernement fédéral reconnaît qu'il y a eu une récession, mais s'empresse d'ajouter que nous nous en tirons mieux que les autres à cause de l'ALÉ. Alors, comment expliquer que nous ayons proportionnellement perdu dans le secteur manufacturier plus de deux fois plus d'emplois que les États-Unis, et ce, depuis le début de 1989? Pourquoi le Canada a-t-il le pire taux de chômage de tous les grands pays industrialisés?

En outre, le gouvernement a prétendu que l'ALÉ permettrait de renforcer notre base manufacturière. Quand on parle de l'incidence de l'ALÉ, on met immanquablement l'accent sur le commerce en général et on ne fait que parler des exportations. Mais nos produits manufacturés exportés n'augmentent pas aussi rapidement que nos produits manufacturés importés. Même l'économiste en chef Jason Myers, de l'Association des manufacturiers canadiens, affirmait au *Toronto Star* en septembre 1992 que nous perdions du terrain très rapidement sur notre propre marché.

Quand les Conservateurs ont pris le pouvoir, le Canada exportait plus de biens qu'il n'en importait des États-Unis. Actuellement, c'est l'inverse. En 1984, le Canada bénéficiait d'un petit excédent commercial. Aujourd'hui, nous sommes aux prises avec un déficit commercial énorme de quelque 30 milliards de dollars.

Le gouvernement prétendait qu'en jugulant les mesures américaines de harcèlement qui visaient les biens et services canadiens nous nous sentirions plus en sécurité, mais le numéro deux de l'équipe de négociation de l'ALÉ a reconnu

[*Text*]

happening in softwood lumber, steel, pork, beer, "the truth is that the FTA has failed to protect Canadian exporters from the abuses of the American system". And that's reinforced by an article in the *The Toronto Star* this morning, Mr. Chairman. This was stated by Gordon Ritchie, July 13, 1992, *The Ottawa Citizen*.

NAFTA didn't correct this, as U.S. negotiator Julius Katz bluntly stated last fall: "Canada's hope of achieving an agreement to reduce U.S. trade harassment through clearer rules on subsidies and anti-dumping has largely been abandoned". This was in *The Toronto Star*, September 11, 1992.

It is clearly a dismal failure, and again we have a table showing a loss of manufacturing jobs since the introduction of the FTA in January of 1989.

FTA and auto: The government is fond of citing the auto industry as an example of the benefits of free trade, but the Auto Pact was not free trade. Under the Auto Pact companies had to assemble one vehicle for every one they sold here, and they had to produce 60¢ overall in Canadian content for every $1 in sales they had in Canada. The Auto Pact, in other words, was not a free trade agreement. Its successes were directly linked to safeguards put in place, such as penalties on duties and the protection of Canadian jobs. The FTA eroded those safeguards and imposed a ban on Canada, extending these principles to new companies, like the Japanese multinationals.

Since the FTA, some 75 CAW-represented auto parts plants have been lost, along with many others not represented by CAW. About 15,000 independent parts jobs have been lost. Labour-intensive parts operations, such as the production of safety harnesses and steering wheel covers, have been the most vulnerable in auto parts. These are usually the lower-paid jobs and have the greatest proportion of women workers. Under the FTA, these jobs were the most vulnerable to lower-cost southern U.S. operations, and especially to the cheap Mexican wages, where workers make less in a day than Canadians earn in an hour.

But Canada is also losing higher-paid parts and assembly jobs. GM has announced some 8,500 job losses in Canada. Over the last decade, 1985-95, GM's employment in Canada has gone from 48,000 to 30,000, while at the same time GM's employment in Mexico has gone from 8,000 to about 64,000. The reality is that any new international agreement in auto must deal with the threat to move jobs to Mexico and the impact of the Japanese multinationals.

[*Translation*]

récemment à l'occasion des différends à propos du bois d'oeuvre, de l'acier, du porc et de la bière que, «à la vérité, l'ALÉ n'a pas réussi à protéger les exportateurs canadiens des excès du régime américain». Et cela est renforcé par les arguments d'un article publié dans le *Toronto Star* de ce matin, monsieur le président. Ce sont les propos de Gordon Ritchie, cités dans l'*Ottawa Citizen* du 13 juillet 1992.

L'ALÉNA n'a pas redressé cela, et le négociateur américain, Julius Katz, a dit carrément l'automne dernier: «L'espoir des Canadiens de réaliser une entente permettant de réduire le harcèlement commercial américain grâce à des règles plus précises sur les subventions et sur l'antidumping a été abandonné pour l'essentiel.» On pouvait lire cela dans le *Toronto Star* du 11 septembre 1992.

C'est donc un échec flagrant, et nous vous présentons un tableau sur les pertes d'emplois qu'a subies le secteur manufacturier depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ en janvier 1989.

L'ALÉ et le secteur de l'automobile: le gouvernement aime citer en exemple l'industrie de l'automobile pour illustrer les avantages du libre-échange, mais le Pacte de l'automobile n'avait rien à voir avec le libre-échange. Selon le pacte, les sociétés devaient assembler au Canada un véhicule pour chacun des véhicules vendus ici et utiliser pour 60 cents de contenu canadien dans leur production en contrepartie d'un dollar de vente au Canada. Le Pacte de l'automobile, en d'autres termes, n'est absolument pas un accord de libre-échange. S'il a été fructueux, c'est à cause essentiellement des garanties prévues, comme des pénalités sous forme de droits de douane et la protection des emplois au Canada. L'ALÉ a érodé ces garanties et imposé une interdiction sur les produits canadiens, principe qui s'applique à d'autres sociétés, comme les multinationales japonaises.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, quelque 75 usines de pièces de véhicules automobiles dont les travailleurs sont représentés par les TCA, ou d'autres syndicats, ont fermé leurs portes. Quelque 15 000 emplois indépendants dans le même secteur ont été perdus. On a constaté que les emplois les plus vulnérables se trouvaient dans les secteurs à forte concentration de main-d'oeuvre, comme la fabrication des ceintures de sécurité ou des couvre-volants. D'habitude, ce sont des emplois mal rémunérés, où on trouve beaucoup de travailleuses. Avec l'ALÉ, ces emplois sont très menacés au profit des exploitations qui coûtent moins cher dans le Sud des États-Unis, et notamment à cause des salaires mexicains très bas, quand on sait que là-bas les travailleurs gagnent moins en un jour que les Canadiens en une heure.

Mais le Canada perd également des emplois mieux rémunérés dans la fabrication des pièces et l'assemblage. La société GM a annoncé la suppression de 8 500 emplois au Canada. Au cours de la décennie 1985-1995, les emplois à la société GM au Canada vont passer de 48 000 à 30 000, alors qu'au Mexique, les emplois de cette même société vont passer de 8 000 à 64 000. Il faut être réaliste et comprendre que tout nouvel accord international dans le secteur de l'automobile comporte la menace d'un transfert des emplois au Mexique et des incidences à cause des multinationales japonaises.

[*Texte*]

To add to the context of a Canadian situation, imports from Japan plus sales from Japanese multinationals account for 37% of our market. This is higher than any other major auto-producing country in the world.

The big three north American producers are now down to 54% of the Canadian market, compared to 62% in the United States. And again we have a table showing the impact of the imports and transplants on Canadian production. We spell it out for the Japanese multinationals separately in the second table.

• 1055

If we compare the jobs provided by the North American-based companies relative to their sales with that of the Japanese-based majors, Toyota, Honda, Nissan, Mazda, the former provide ten times as many jobs. In other words, if GM, Ford, and Chrysler had only the same commitment to Canada as the Japanese multinationals, we would have 60,000 fewer jobs, even fewer if we include the parts manufacturing jobs.

NAFTA and auto: A key weakness of NAFTA is that it deals with none of the above issues. The Japanese-based multinationals continue to capture our market without any commitment to job share. Incredibly, NAFTA would prevent us from ever extending or expanding the principle of the Auto Pact to new companies.

Mr. Chairman, since the FTA was introduced on January 1, 1989, Canada has not received one dollar of Japanese auto investment. The U.S. has received, during that same period of time, multi-millions of Japanese auto company investments.

Plants will continue to be free to move to Mexico to escape Canadian wages, workplace, and environmental standards. The big three can continue to move jobs to the U.S. south or Mexico. NAFTA also erodes the Auto Pact, because the Auto Pact penalty will no longer apply on imports from the U.S. and Mexico.

Under NAFTA, the North American content rule would be increased from 50% to 62.5%, but there are no domestic safeguards, so that all of the 62.5% North American content could take place in Mexico or the United States, but the final product would gain duty-free access to Canada.

Canada must retain the sovereign right to require corporations that want access to our market to make a commitment to a proportional number of jobs in our country. Specifically, within NAFTA, we have argued for an overall North American—Canada, U.S., Mexico—content requirement of 80% by company and relative to dollar sales. Further, it is essential that each country has its own content requirement to get its fair share of jobs. We propose a 65% content rule for each country.

[*Traduction*]

Pour compléter le tableau de la situation au Canada, il faut ajouter que les importations du Japon, auxquelles s'ajoutent les ventes des multinationales japonaises, représentent 37 p. 100 de notre marché. C'est plus élevé que dans n'importe quel autre pays producteur d'automobiles.

Les trois grands producteurs nord-américains représentent actuellement 54 p. 100 du marché canadien, alors qu'ils ont 62 p. 100 du marché américain. Nous présentons un autre tableau illustrant l'incidence des importations et des sociétés transplantées sur la production canadienne. Nous expliquons la situation des multinationales japonaises dans le deuxième tableau.

Si nous comparons les emplois qui découlent des sociétés installées en Amérique du Nord au regard de leurs ventes avec ceux que créent les grandes sociétés japonaises, Toyota, Honda, Nissan et Mazda, on constate que dans le premier cas nous obtenons dix fois plus d'emplois. Autrement dit, si GM, Ford et Chrysler avaient au Canada les mêmes engagements que les multinationales japonaises, nous aurions 60 000 emplois de moins, et encore moins si on tenait compte de la fabrication des pièces.

L'ALÉNA et l'automobile: une des principales faiblesses de l'ALÉNA provient du fait que l'accord ne tient compte d'aucune des questions discutées plus haut. Les multinationales japonaises continuent d'accaparer notre marché sans être forcées de nous fournir des emplois en retour. C'est à peine croyable, mais l'ALÉNA nous empêcherait d'offrir des ententes sur le même principe que le Pacte de l'automobile à d'autres compagnies.

Monsieur le président, depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ le 1er janvier 1989, le Canada n'a pas reçu un dollar d'investissement japonais dans le secteur de l'automobile. Pendant cette même période, les investissements des sociétés japonaises dans le secteur de l'automobile se sont montés à plusieurs millions de dollars aux États-Unis.

On pourra continuer d'installer des usines au Mexique pour éviter les salaires canadiens, de même que les normes visant l'environnement et le milieu de travail en vigueur ici. Les trois grandes compagnies peuvent continuer de créer des emplois dans le Sud des États-Unis ou au Mexique. L'ALÉNA va éroder le Pacte de l'automobile parce que les pénalités que le pacte prévoit ne s'appliqueront plus aux importations en provenance des États-Unis et du Mexique.

En vertu des dispositions de l'ALÉNA, la règle du contenu nord-américain passerait de 50 p. 100 à 62,5 p. 100, mais il n'y a pas de garanties nationales, de sorte que les 62,5 p. 100 de contenu nord-américain pourraient très bien être mexicains ou américains, cela n'empêchant pas le produit d'entrer au Canada en franchise de droits.

Le Canada doit garder le droit souverain d'exiger des compagnies qui veulent accéder à notre marché un engagement prévoyant la création d'emplois au Canada en contrepartie. Plus particulièrement, dans le cadre de l'ALÉNA, nous avons demandé un contenu nord-américain d'ensemble—Canada, États-Unis, Mexique—de 80 p. 100 par compagnie, et ce, par rapport aux ventes. En outre, il est essentiel que chaque pays ait sa propre exigence de contenu pour qu'il obtienne sa part équitable d'emplois. Nous proposons une règle prévoyant un contenu de 65 p. 100 pour chaque pays.

[*Text*]

Clearly our struggle against NAFTA is not against Mexico or U.S. workers. We strongly believe the solution is to negotiate sectoral trading agreements, as outlined above, that give workers in each country their fair share of jobs.

Those who argue that they support NAFTA out of concern for the citizens of Mexico could instead express that concern by supporting the cancelling of the Mexicans' foreign debt, which is squeezing the lifeblood out of the Mexican economy. Further, they could insist that trade union, political, and human rights be ensured as a precondition for any international agreement.

In summary, we strongly oppose NAFTA and urge its rejection, along with the abrogation of the FTA. We believe NAFTA abandons our international economic relations to the control of big business and will thereby close off the possibility of progressive alternatives for the future. The FTA and the corporate agenda have been disastrous for the majority of Canadians. The narrow business vision of international competitiveness at any cost has indeed cost Canadian workers and many, many others. Our freedom is not the freedom of the markets and the survival of the fittest. It is rather democratic freedoms and a society of mutual respect and concern. Instead of the FTA and NAFTA, we want an international trade and development pact that respects sovereignty, the need for democratic control over the economy, and the right to regulate foreign investment and trade.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Hargrove. I will ask one question before I go to Mr. MacLaren. The first two charts, one was a StatsCan chart, one was from the minister's office. The charts on page 7, what is the source of that information?

Mr. Hargrove: It's from our CAW research department.

The Chairman: We will go to Mr. MacLaren.

Mr. MacLaren: Thank you, Mr. Hargrove, for being with us today.

When you touched on the question of North American content requirement, my understanding was that your position is not merely 62.5% but rather 80% would help to ensure a greater North American content in automobiles assembled in North America. If we have a successful Uruguay Round, during that phase-in period of eight years, as we move from 50% to 62.5%, or indeed to any higher number, the impact of tariff and non-tariff barriers as an inducement to, in this case, Japanese or Korean-owned companies to manufacture in North America becomes less presumably. Is it your view that would continue to be an effective way to promote North American content requirements, or do you

[*Translation*]

Manifestement, si nous nous opposons à l'ALÉNA, ce n'est pas sur le dos des travailleurs mexicains ou américains. Nous sommes fermement convaincus que la solution passe par la négociation d'accords commerciaux sectoriels, comme nous l'avons expliqué plus haut, pour que les travailleurs de chaque pays obtiennent une part équitable des emplois.

Ceux qui prétendent appuyer l'ALÉNA par souci du bien-être des citoyens mexicains pourraient très bien plutôt appuyer la radiation de la dette extérieure mexicaine, qui draine l'économie mexicaine. En outre, ils pourraient exiger que les droits d'association, les droits politiques et les droits de la personne soient garantis comme condition préalable à tout accord international.

En résumé, nous nous opposons fermement à l'ALÉNA et nous demandons instamment le rejet de cet accord, de même que l'abrogation de l'ALÉ. Nous pensons que les dispositions de l'ALNA cèdent nos relations économiques internationales à la grande entreprise et vont interdire la possibilité de solutions de rechange progressistes à l'avenir. L'ALÉ et les objectifs du gouvernement se sont révélés désastreux pour la majorité des Canadiens. Une vision étroite des affaires préconisant la compétitivité internationale à tout prix s'est révélée coûteuse pour les travailleurs canadiens et bien d'autres. Notre liberté ne repose pas sur la liberté des marchés et sur la loi du plus fort. Il s'agit plutôt de libertés démocratiques fondées sur une société valorisant le respect mutuel. Plutôt que l'ALÉ et l'ALÉNA, nous préconisons des échanges commerciaux et un pacte de développement qui respectent la souveraineté, le besoin de contrôle démocratique de l'économie et le droit de réglementer les investissements et le commerce étrangers.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Hargrove. Permettez-moi de poser une question avant de donner la parole à M. MacLaren. Vous avez présenté deux tableaux, dont le premier était un tableau de Statistique Canada, alors que l'autre provenait du cabinet du ministre. Quelle est la source des tableaux qui se trouvent à la page 7?

M. Hargrove: C'est notre service de recherche qui les a préparés.

Le président: La parole est à M. MacLaren.

M. MacLaren: Merci, monsieur Hargrove, d'être venu ici aujourd'hui.

Vous avez parlé des exigences de contenu nord-américain, mais j'ai cru comprendre que vous ne préconisiez pas seulement 62,5 p. 100, mais plutôt 80 p. 100, afin de garantir un plus fort contenu nord-américain dans les véhicules automobiles assemblés en Amérique du Nord. Si nous obtenons gain de cause lors de l'Uruguay Round, au cours de la période transitoire de huit ans, au moment où nous passerons de 50 p. 100 à 62,5 p. 100, ou même à un pourcentage plus élevé, on peut supposer que les barrières tarifaires et non tarifaires auront moins d'influence pour inciter les compagnies japonaises ou coréennes, par exemple, à fabriquer leurs produits en Amérique du Nord. À votre

[*Texte*]

see as tariffs come down in the Uruguay Round some alternative method?

• 1100

Mr. Hargrove: No, I think you'd have to have, Mr. MacLaren, an alternative method. We don't accept, even through GATT, that you can simply eliminate tariffs and somehow expect in Canada that you're going to get a fair share of investment and jobs in an important industry like the auto industry. You have to start from the premise that the industry is owned outside our borders. It has been historically owned by the United States, today it's owned in Japan, in Korea, and in the United States. But there's no Canadian industry as such, so we have to have rules. We are naïve if we think we'll get a fair share based on either this type of arrangement or by relying on a reduction of tariffs in GATT. We have to have some stick in order to ensure that we get a fair share of investment.

Mr. MacLaren: Leave aside FTA and NAFTA for the moment. The trend in international relations is towards a globalization of investment and manufacturing, and it finds some expression in the Uruguay Round. Presumably Canada has to adapt to that globalization. I'm using broad terms because we don't have much time. Are there programs or activities on the part of government, which you would support, that would help the automobile industry in Canada adapt to that broader freer trade environment? I'm not speaking specifically about FTA or NAFTA, but a broader free trade environment that would assist you to adapt to that environment.

Mr. Hargrove: I will give an example, to chase away this fallacy that somehow if you're the most productive and a low-cost producer you will get the investment in jobs. That's not happening.

First, if you look at labour costs alone in Canada, we enjoy vis-à-vis the U.S. about $9 an hour labour cost advantage in the auto industry, a major advantage. For every four workers it costs the industry, whether it be Japanese transplants or American industry to hire in the United States, they can hire five in Canada, an additional worker for nothing. But we are not getting any Japanese investment whatsoever. It's all going to the United States, because the pull of the market, the political pressure, the military arrangements made between countries impact on that.

If you look at the Japanese, who preach free trade and globalization—you don't hear anyone in Japan in the business community or in the auto industry or in government talking about anything but globalization and free trade. Yet less than 5% of their market is provided from any other country in the world. They have all kinds of barriers, mostly non-tariff barriers. Certainly they keep the rest of the world out of their market while they continue to ship their cars or multinationals into other markets in the world.

[*Traduction*]

avis, pensez-vous que cela continuerait d'être un moyen efficace de promouvoir les exigences de contenu nord-américain, ou pensez-vous qu'il y a une autre façon d'y parvenir si les tarifs sont abolis à l'issue de l'Uruguay Round?

M. Hargrove: Monsieur MacLaren, je pense qu'il faudrait une autre méthode. Même au sein du GATT, nous ne pouvons pas concevoir qu'en supprimant carrément les tarifs on peut s'attendre à ce que le Canada obtienne sa quote-part d'investissements et d'emplois dans une industrie aussi importante que celle de l'automobile. Il faut bien se dire que dans ce secteur, les propriétaires sont à l'extérieur de nos frontières. Pendant longtemps, c'était aux États-Unis qu'ils se trouvaient, et, de nos jours, ils sont au Japon, en Corée et aux États-Unis. Il n'existe pas d'industrie canadienne comme telle, et c'est pourquoi il nous faut des règles. Il serait naïf de penser qu'on obtiendra sa quote-part grâce à ce genre d'entente ou grâce à une réduction des tarifs au sein du GATT. Il nous faut une certaine poigne pour garantir que nous obtiendrons notre quote-part d'investissements.

M. MacLaren: Laissons l'ALÉ et l'ALÉNA de côté pour l'instant. Sur le plan international, on constate la mondialisation de l'investissement et de la fabrication, et cela est bien illustré dans l'Uruguay Round. Naturellement, le Canada doit s'adapter à cette mondialisation. Je généralise parce que je n'ai pas beaucoup de temps. Y a-t-il des programmes ou des mesures que le gouvernement pourrait prendre et que vous pourriez appuyer afin d'aider le secteur de l'automobile au Canada à se conformer à un commerce plus général et plus libre? Je ne pense pas précisément à l'ALÉ ou à l'ALÉNA, mais à ce qui pourrait vous aider à vous adapter à un climat plus général de libre-échange.

M. Hargrove: Permettez-moi de vous donner un exemple pour dissiper le mythe qui veut que l'entreprise qui a la plus grande productivité et les coûts les moins élevés obtient des investissements qui se traduisent en emplois. Ce n'est pas le cas.

Tout d'abord, dans le secteur de l'automobile, et c'est un avantage majeur, le taux horaire des salaires au Canada est inférieur de 9$ à ce qu'il est aux États-Unis. Qu'il s'agisse des sociétés japonaises transplantées aux États-Unis ou des sociétés américaines elles-mêmes, pour quatre travailleurs embauchés là-bas, on peut en embaucher cinq au Canada, c'est-à-dire qu'on obtient un travailleur supplémentaire pour rien. Toutefois, nous ne recevons absolument pas d'investissements japonais. Les États-Unis en reçoivent à cause des forces du marché, des pressions politiques ou des accords militaires qui existent entre les deux pays.

Au Japon, il n'est question que de mondialisation et de libre-échange dans les milieux d'affaires, dans les milieux gouvernementaux ou dans le secteur de l'automobile. Or, les pays étrangers ne fournissent que 5 p. 100 du marché japonais. Les Japonais imposent toutes sortes de barrières, essentiellement non tarifaires. Il est vrai que le reste du monde n'a pas accès à leur marché alors qu'ils peuvent, eux, expédier leurs voitures ou même leurs multinationales sur les marchés étrangers.

[*Text*]

David Crane said in an article in *The Toronto Star*—I believe it was yesterday or the day before—regarding the recent conference in Switzerland, which had over 100 countries represented and hundreds of companies from around the world, that out of that total group, in his discussion with all those countries, the only people who are naïve enough to think that this free trade is going to solve these problems is Canada. And he's absolutely right.

It is shown by the auto industry as a best example. The Japanese have 23% of the U.S. market in autos. And one of the first things Clinton did was meet with the auto industry and tell the Japanese that they would have to change. They have 37% in Canada and we are saying nothing as a nation. We have some naïve belief that we are going to get the jobs because we are more competitive.

General Motors has announced, Mr. Chairman and committee members, the closure of a van plant. It will closes in May of this year. The records will show it has made more dollars per square foot than any other plant the corporation has on the North American content. Why is it closing? It is closing because they're consolidating production and we historically have had the small plants in Canada. So when you need two out of three, it's usually the smaller plant that can't absorb one of the bigger ones and we go.

In St. Catharines they closed a foundry, same argument. Productive, labour cost advantage, quality is excellent, work force is great, good relationship with the union—sorry, we're going to close. Axle plant, the same thing, 3,000 jobs in the city of St. Catharines, in spite of the fact that we're the most competitive. We have all of the advantage, but we're losing over 8,000 jobs. Over 25% of General Motors' work force by the end of 1994 will have gone to the United States, in spite of all these advantages. So we have to have rules.

• 1105

Mr. Chairman and committee members, with respect, we are naïive as hell if we think this type of trade relationship will lead to a prosperous Canada with more investment and jobs.

Mr. MacLaren: Thank you, Mr. Hargrove. I perhaps could leave it at that, but what I had more specifically in mind was whether there are any activities that the national government should engage in with you and with the manufacturers, the owners, to develop or promote Canadian automotive manufacturing in Canada.

[*Translation*]

Dans un article du *Toronto Star*, édition d'hier ou d'avant-hier, David Crane, parlant d'une conférence qui a eu lieu récemment en Suisse, où des centaines de sociétés et plus de 100 pays étaient représentés, dit que parmi tous ceux avec qui il s'est entretenu, les seuls qui étaient assez naïfs pour croire que le libre-échange allait résoudre les problèmes du Canada, c'était les Canadiens. Et il a tout à fait raison.

On en trouve la meilleure illustration dans le secteur de l'automobile. Les Japonais ont 23 p. 100 du marché de l'automobile aux États-Unis. Une des premières choses que Clinton a faites après son accession au pouvoir, ce fut de rencontrer les représentants de l'industrie automobile et de dire aux Japonais qu'il faudrait que les choses changent. Au Canada, les Japonais ont 37 p. 100 du marché, et nous ne disons rien. Nous croyons très naïvement que nous allons obtenir des emplois parce que nous sommes plus compétitifs.

La General Motors a annoncé la fermeture d'une usine de fourgonnettes. La fermeture est prévue pour le mois de mai prochain. Quand on regardera les chiffres, on constatera que cette usine a produit plus de profits par pied carré que toute autre usine de la société sur le continent nord-américain. Pourquoi doit-elle fermer ses portes? Parce que l'on veut intégrer la production et que, depuis toujours, les petites usines se trouvent au Canada. Quand il faut choisir, puisque d'habitude les petites usines ne peuvent pas absorber les plus grosses, c'est nous qui écopons.

On a fait valoir le même argument pour fermer la fonderie de St. Catharines. Sur tous les plans, la productivité, le coût de la main-d'oeuvre et la qualité, cette usine excellait, le bassin de main-d'oeuvre active était convenable et les rapports avec le syndicat très bons—mais néanmoins on l'a fermée. Toujours à St. Catharines, même chose dans le cas de l'usine d'essieux, et 3 000 emplois ont été perdus même si cette usine était la plus compétitive. Malgré tous ces avantages, nous n'en perdons pas moins 8 000 emplois. Plus de 25 p. 100 des effectifs de la General Motors auront quitté le Canada au profit des États-Unis à la fin de 1994, et cela en dépit de tous nos avantages. Il faut donc que nous nous donnions des règles.

Monsieur le président et messieurs les membres du comité, sauf votre respect, nous sommes naïfs au possible si nous croyons que ce genre de relations commerciales assurera au Canada un avenir prospère et un niveau d'investissements et d'emplois accru.

M. MacLaren: Je vous remercie, monsieur Hargrove. Je devrais peut-être en rester là, mais ce à quoi je pensais plus précisément, c'était les mesures que le gouvernement national pourrait prendre éventuellement, en collaboration avec vous et avec les fabricants, les propriétaires, afin de promouvoir le secteur canadien de l'automobile et d'en favoriser l'épanouissement.

[*Texte*]

Mr. Hargrove: I guess I tried to answer that by saying that without rules... We've attended several meetings. There are some good people here from Industry, Trade, and Commerce, who know the industry well, whom we've worked with over the years. But most of the time we were working on trade policy and how to get a fair share of investment in this new globalization.

Mr. Chairman and members, Mr. MacLaren, we do not disagree with trade. We think trade is good for the country; good for the world. But the question is how it is conducted and under whose rules. We're saying that if you let the corporations determine the rules, which is happening today in the auto industry in Canada, then there's nothing for the government to do. We're left with sitting around talking about issues of taxes. How do you lower taxes? How do you lessen regulation on the environment? All of the things we should talk about moving ahead on...we're now in the position where these are the only issues we can talk about. It's not about moving ahead; it's about moving backwards and how you lessen the cost of these types of important issues to our society.

Out of great frustration, I say to you, no, there's very little that can be done unless we have some rules in place that govern trade.

The Chairman: Thank you. I'm glad Mr. Hargrove brought up the point about this term "rationalization", because it doesn't only apply to the auto industry. It applies to anything that is multinational. Quite frankly, I don't think there's been enough discussion on this point of rationalization, so I'm glad you did raise that.

Mr. Van De Walle: I'd like to turn to page five of your presentation. There's a chart there and the sources given. We live in a world where we have a world recession and we have restructuring of business to be competitive, and we all know that technology in the workplace has taken jobs. What proportion of these job losses would you attribute to free trade?

Mr. Hargrove: I think it would be dishonest of me to say that I can take each sector here and say this is the percentage that I see we can attribute directly to free trade. But if you want, I could spend most of the day giving you examples. I'll give you one. If you want more I'll carry on.

The Caterpillar Corporation has been in Canada for 40 years, producing heavy equipment for the pulp and paper industry and for the construction industry. If you check the record, Mr. Chairman and committee members, you'll find

[*Traduction*]

M. Hargrove: Je pense bien que j'ai essayé de répondre à cette question lorsque j'ai dit qu'en l'absence de règles... Nous avons participé à plusieurs réunions. Il y a ici de braves gens du ministère de l'Industrie et du Commerce, qui connaissent bien le secteur et avec qui nous avons déjà travaillé par le passé. Mais, le plus souvent, nos discussions portaient sur notre politique commerciale et sur les moyens de faire en sorte que nous obtenions une part équitable des investissements dans ce nouveau contexte de la mondialisation des échanges.

Monsieur le président et messieurs les membres du comité, monsieur MacLaren en particulier, nous ne nous opposons pas au commerce. Nous considérons que les échanges commerciaux sont bons pour le pays et bons pour le monde. Mais la question est de savoir quelles en sont les modalités et qui détermine les règles qui les régissent. Nous soutenons, pour notre part, que si on laisse aux sociétés le soin de décider des règles, comme c'est le cas actuellement dans le secteur canadien de l'automobile, il n'y a alors rien que le gouvernement puisse faire. Nous ne pouvons que discuter de questions fiscales. Comment faire pour abaisser les impôts? Comment faire pour atténuer la réglementation environnementale? Tout ce dont nous devrions discuter, comme ce qu'il faut faire pour aller de l'avant... La situation est telle que nos discussions se limitent à ces seules questions. Il ne s'agit pas de prendre des mesures pour aller de l'avant, mais de faire marche arrière et de réduire le coût de ces questions importantes pour notre société.

C'est avec un profond sentiment d'impuissance que je vous dis qu'il y a vraiment très peu de choses que le gouvernement puisse faire si nous n'avons pas des règles pour régir le commerce.

Le président: Merci. Je suis heureux que M. Hargrove ait soulevé cette question de la «rationalisation», parce qu'elle ne touche pas que le secteur automobile. Elle touche tout ce qui est multinational. À vrai dire, je ne crois pas qu'on en a discuté suffisamment; alors je suis content que vous l'ayez soulevée.

M. Van De Walle: J'ai une question à vous poser au sujet de la page 5 de votre mémoire. Vous y présentez un graphique, où vous indiquez diverses sources. Nous vivons dans un monde qui est en proie à une récession mondiale et où les entreprises doivent se restructurer pour être compétitives, et nous savons pertinemment que les progrès technologiques dans le milieu du travail ont fait perdre des emplois. Quelle proportion de ces pertes d'emplois serait attribuable, selon vous, au libre-échange?

M. Hargrove: Je pense qu'il serait malhonnête de ma part de vous donner à entendre que, pour chacun de ces secteurs, je peux vous dire que tel pourcentage des pertes d'emplois est directement attribuable au libre-échange. Mais, si vous le voulez, je pourrais passer le reste de la journée, ou presque, à vous donner des exemples. Je vous en donnerai un. Si vous en voulez davantage, je continuerai.

La société Caterpillar exerce son activité au Canada depuis 40 ans. Elle produit de l'équipement lourd pour le secteur des pâtes et papiers et pour le secteur de la construction. Vous n'avez qu'à vérifier, monsieur le président

[*Text*]

that for probably 27 or 28 of those years there was an order in council passed each year by whatever government that was in power during that period. Essentially there were high tariffs in this industry for all these parts, for equipment being shipped into Canada. But there was an order in council passed that said to Caterpillar, as long as you put a certain amount of investment in jobs in Canada, we will allow you to take the products you build in the United States and ship them into Canada duty-free. The duty is there, essentially, but each year the government forgave the duty by order in council.

In 1985 Caterpillar, after some 35 years in Canada, built a brand-new plant in Brampton and moved away from an old antiquated plant. It invested in new technology and new methods of producing the product. It was by their own admission the most productive, the highest-tech plant they had in the world. It was a showpiece. But it was built to provide for the Canadian market, and not, as people kept saying these corporations were going to do, to set a world product mandate. They were looking for a long future in Canada with about 400 hourly rated jobs and about 100 white collar jobs in that facility—good paying jobs.

Once the free trade announcement was made, they immediately closed that facility. They moved the production of the remaining equipment they'd built for Canada to their U.S. operation. They jacked up the line speed by 7% or 8% in a huge facility in the United States. They added absolutely no workers. They're shipping everything into our market today, with very low duties. In another couple of years duties will be gone completely. Clearly, free trade brought about that decision.

• 1110

We now have a distribution centre in Canada with 20 people in it to distribute products built in the U.S., and I can go through instance after instance in our union. In that one facility alone, more than 500 high-paying jobs, which made a hell of a contribution over 40 years to our economy, are gone because of free trade. But if you ask me to break this down, I am not in the furniture sector, I am not in the textile sector, I am not in the clothing sector.

If you look at the history of the development of the auto parts industry in Canada, it developed initially through high tariffs and later through the U.S.-Canada Auto Pact, which said to the corporations, as long as you build a car and a truck for each one you sell in Canada, you can ship in duty-free. You have to purchase or build parts that keep the car at the equivalent of 60% Canadian content. That meant that they bought a lot of parts from independent Canadian

[*Translation*]

et messieurs les membres du comité, pour vous rendre compte que, pendant cette période, le gouvernement du jour, quel qu'il était, a sans doute émis à 27 ou 28 reprises un décret d'exemption pour l'année visée. Voyez-vous, il existait des tarifs élevés dans ce secteur pour toutes ces pièces d'équipement expédiées au Canada. Mais, chaque année, on adoptait un décret pour confirmer à la société Caterpillar que, du moment qu'elle consacrerait une certaine somme d'argent à la création d'emplois au Canada, les produits qu'elle fabriquerait aux États-Unis seraient admis en franchise de droits au Canada. Les droits continuaient d'être exigibles, mais, chaque année, le gouvernement renonçait par voie de décret à en exiger le versement.

En 1985, la société Caterpillar, qui exerçait son activité au Canada depuis 35 ans, a construit une toute nouvelle usine à Brampton pour remplacer son ancienne usine désuète. Elle a investi dans de nouvelles technologies et dans de nouveaux procédés de fabrication. Cette usine était, de l'aveu de la société, la plus productive et la mieux équipée qu'elle possédait dans le monde. C'était un modèle du genre. Mais elle avait été construite non pas, comme certains le prétendaient, pour répondre à un mandat de fabrication mondiale, mais bien pour servir le marché canadien. La société envisageait un avenir stable au Canada grâce à cette usine, qui devait assurer des emplois, bien rémunérés, à quelque 400 travailleurs horaires et à une centaine de cols blancs.

Dès que l'Accord de libre-échange a été annoncé, elle a aussitôt fermé cette usine. Elle a déménagé aux États-Unis le matériel de production qui devait servir le marché canadien. Elle a augmenté de 7 ou 8 p. 100 le rythme de la chaîne de production d'une de ses importantes usines américaines. Aucun emploi n'a été créé à cette usine. Elle expédie maintenant au Canada tout ce qu'elle y produit et ne paye que des droits très bas. D'ici à deux ans, ces droits auront été complètement supprimés. Cette décision est sans conteste attribuable à l'Accord de libre-échange.

Nous avons maintenant un centre de distribution au Canada, où une vingtaine d'employés s'occupent de distribuer des produits fabriqués aux États-Unis, et je peux continuer ainsi à vous donner quantité d'exemples touchant les membres de notre syndicat. Dans cette seule usine, plus de 500 emplois bien rémunérés, qui ont drôlement contribué à notre économie pendant plus de 40 ans, sont disparus à cause du libre-échange. Mais si vous me demandez une ventilation, eh bien, je ne connais pas le secteur de l'ameublement, ni celui du textile, ni celui du vêtement.

Il suffit de jeter un bref regard sur l'évolution du secteur des pièces de véhicules automobiles au Canada pour se rendre compte que ce secteur a pu se développer grâce à l'imposition de tarifs élevés et, plus tard, grâce au Pacte canado-américain de l'automobile, qui permettait aux sociétés d'expédier leurs produits en franchise de droits dans la mesure où, pour chaque véhicule vendu au Canada, elles en fabriquaient un au Canada. Elles étaient tenues d'acheter

[*Texte*]

suppliers. A lot of multinational suppliers set up plants in Canada after the Auto Pact.

Today they see these rules changing and no Auto Pact penalties. As you look to 1988-89... They are now making decisions, because their lead time is four or five years, that are slowly taking a lot of the auto parts industry to the southern United States. I think you will see more of it going to Mexico as you look to the future. So we have lost a lot of jobs in auto parts, and we will lose a lot more future investment and decisions as you look to the future.

Mr. Van De Walle: We hear so much about the job losses, and I have tried to sort out what can be attributed to free trade and what can be attributed to the other things that are happening in our global community. I wouldn't expect you to know what is in furniture, but in the industry itself, I would like to get a feel from you—you know about your industry, I don't. What portion of that can be attributed to free trade? And I think you recognize what is going on in the world.

Mr. Hargrove: Again, Mr. Chairman and committee members, it is absolutely impossible. Most corporations don't say we have a new product line coming for the 1994 model year for General Motors, and we are putting that in Mexico because of free trade. So it is hard to describe that with any accuracy.

I will give you one more example. We have had two truck plants—General Motors has a truck plant in Oshawa and they have had a truck plant in Scarborough for many years. The truck plant in Oshawa, in most years during the Auto Pact years, would have met the requirement of "you build one for each one you sell", which gives them duty-free access. But in any given year, if they had a bad model that wasn't selling in Oshawa, they could have dropped below and be forced to pay duties on every truck they sold in Canada. So the other truck plant was a kind of insurance policy. If there were two you knew you wouldn't fall below the requirements of the pact, so they kept that truck plant there—3,000 jobs. They are now closing it.

[*Traduction*]

ou de fabriquer des pièces de manière que le véhicule soit composé à au moins 60 p. 100 d'éléments canadiens. Cette obligation les amenait à acheter beaucoup de pièces de fournisseurs canadiens indépendants. Ainsi, après la signature du Pacte de l'automobile, un grand nombre de fournisseurs multinationaux ont installé des usines au Canada.

Les sociétés constatent maintenant que ces règles sont en train de changer et qu'elles ne sont pas soumises aux pénalités du Pacte de l'automobile. Les perspectives pour 1988-1989... Les décisions qu'elles sont en train de prendre, puisque leur délai d'exécution est de quatre ou cinq ans, visent à amener une bonne partie du secteur des pièces de véhicules automobiles dans les États du Sud des États-Unis. Dans un avenir plus lointain, vous verrez sans doute que la capacité de production s'en ira davantage vers le Mexique. Ainsi, nous avons perdu beaucoup d'emplois dans le secteur des pièces de véhicules automobiles, et nous en perdrons beaucoup encore, à en juger par les investissements et les décisions qui se font pour l'avenir.

M. Van De Walle: Nous entendons tellement parler de pertes d'emplois, et j'ai essayé de voir dans quelle mesure celles-ci pouvaient être attribuables au libre-échange et dans quelle mesure elles seraient attribuables à d'autres facteurs qui touchent notre communauté internationale. Je ne m'attends pas à ce que vous soyez au fait de la situation dans le secteur de l'ameublement, mais je voudrais que vous me disiez ce qui en est pour votre secteur—vous connaissez votre secteur bien mieux que moi. Quelle proportion des pertes d'emplois peut être attribuée au libre-échange? Et je crois que vous vous rendez bien compte de ce qui se passe dans le monde.

M. Hargrove: Encore une fois, monsieur le président et messieurs les membres du comité, il est absolument impossible de vous le dire. Si la société General Motors, par exemple, a une nouvelle ligne de produits qu'elle prévoit mettre sur le marché pour l'année automobile 1994, elle ne dira pas qu'elle en assurera la fabrication à partir du Mexique à cause du libre-échange. Ainsi, il est difficile de cerner l'importance de ce facteur.

Je vous donne un autre exemple. Nous avions jusqu'à maintenant deux usines de fabrication de camionnettes—pendant bien des années, General Motors en avait une à Oshawa et une autre à Scarborough. Le plus souvent, sous le régime du Pacte du l'automobile, l'usine d'Oshawa aurait satisfait au critère qui l'obligeait, pour chaque véhicule vendu au Canada, à en fabriquer un ici et qui lui permettait ainsi d'expédier ses produits en franchise de droits. Mais si, pour une année donnée, elle avait un modèle qui ne se vendait pas bien à Oshawa, elle aurait pu être jugée en situation déficitaire et obligée de payer des droits pour chaque camionnette vendue au Canada. L'autre usine constituait donc une espèce de police d'assurance. Avec deux usines, la société savait qu'elle ne se retrouverait pas en situation déficitaire aux termes du Pacte de l'automobile; c'est pourquoi elle maintenait en activité cette usine de fabrication de camionnettes—3 000 emplois. Elle a maintenant décidé de fermer l'usine.

[*Text*]

Can you say it is directly related to free trade? Well, it is in the sense that General Motors no longer has to worry about falling below the one-for-one in trucks in Canada, because there is no penalty. But if you ask General Motors, are you closing that because of free trade, they say no, we are closing it because of rationalization and consolidation of the truck manufacturing.

I can't give you an exact number. All I can tell you is if you look at the recession in the western world, everyone has been hit by the recession. If you look at the United States and the number of manufacturing jobs they have lost in all industries versus ours, we have lost more than double in every industry. That has to tell us there is something deeper than just the recession taking place in Canada, and that I would argue is a direct result of the FTA.

Mr. Van De Walle: Would you share with the committee members your thoughts with regard to what we should do in the field of education? We keep talking about high tech, that's where it is at. What role should the industry play and what role should the government play?

Mr. Hargrove: There is a lot happening in training today. I sit as a labour member on the Canadian Labour Force Development Board. I am actively participating in the discussions in Ontario leading to the structuring of the Ontario Training Board. Recently we signed an agreement with the auto parts industry, setting up a sectoral training council. Our target over the next three years is to train 10,000 auto parts workers and continue from there into the future, in new technology and in new production methods.

So there is a lot happening, and most of it is directed to the operations that are running, the plants that are up and running, improving the skills to make the plants more productive and to give workers choices. As plants close, workers have skills to go to other plants if we ever, ever, ever again start hiring in the auto industry.

• 1115

So there are a lot of those things happening, but the biggest frustration for us, for myself, as a member of the Canadian Labour Force Development Board, is to try to get a sense of what we train for. Which industries are hiring? I can go through the list of industries that are laying off, from the list here to many, many others, from trucking to... Don't get me started; it will take me all day to list them. They are all cutting back, laying off, and moving a lot of their

[*Translation*]

Pouvons-nous dire que cette fermeture est directement liée au libre-échange? Eh bien, elle l'est, en ce sens que la General Motors n'a plus besoin de s'inquiéter du critère qui l'obligeait, pour chaque véhicule vendu au Canada, à en fabriquer un ici, puisque les pénalités ne s'appliquent plus. Si on lui demande si elle a décidé de fermer son usine à cause du libre-échange, elle dira non, qu'elle a décidé de la fermer pour des raisons de rationalisation et de consolidation de la fabrication de camionnettes.

Je ne peux pas vous donner de chiffres exacts. Tout ce que je peux vous dire, c'est que, quand on analyse les effets de la récession dans le monde occidental, on se rend compte que tout le monde a été touché. Mais quand on compare le nombre d'emplois perdus dans tous les secteurs de la fabrication aux États-Unis comparativement au Canada, on constate que nous avons perdu deux fois plus d'emplois dans tous les secteurs. On ne peut pas faire autrement que de conclure que toutes ces pertes d'emplois ne sont pas uniquement attribuables à la récession que nous connaissons au Canada, et je soutiens, pour ma part, qu'elles sont une conséquence directe de l'Accord de libre-échange.

M. Van De Walle: Pourriez-vous dire aux membres du comité ce que nous devrions faire, selon vous, dans le domaine de l'éducation? L'heure est à la technologie de pointe. Quel devrait être le rôle de l'industrie et quel devrait être celui du gouvernement?

M. Hargrove: Il se passe aujourd'hui beaucoup de choses au niveau de la formation. Je siège au Conseil de mise en valeur de la main-d'oeuvre canadienne en tant que représentant syndical. Je participe de façon active aux discussions qui ont lieu actuellement en Ontario en vue de la restructuration du Conseil de la formation de l'Ontario. Nous avons récemment signé une entente avec l'industrie des pièces de véhicules automobiles pour la mise sur pied d'un conseil sectoriel de la formation. Nous avons pour objectif, pour les trois années à venir, de donner une formation sur les nouvelles technologies et sur les nouveaux procédés de fabrication à 10 000 travailleurs de ce secteur, et de poursuivre sur cette lancée.

Ainsi, de nombreuses activités de formation sont en marche, dont la plupart visent les installations déjà en activité, les usines bien établies, en vue d'améliorer les compétences des travailleurs et de faire en sorte que les usines soient plus productives et que les travailleurs aient davantage de possibilités. Au fur et à mesure que les usines fermeront, les travailleurs auront les compétences voulues pour trouver de l'embauche dans d'autres usines si jamais, au grand jamais, le secteur de l'automobile se remet à embaucher.

C'est donc un domaine où il se passe beaucoup de choses, mais le plus difficile pour nous, pour moi, en tant que membre du Conseil de mise en valeur de la main-d'oeuvre canadienne, c'est d'essayer de déterminer la nature de la formation à donner. Quelles sont les industries qui embauchent? Je pourrais vous énumérer toutes les industries qui mettent à pied des travailleurs, celles qui sont énumérées ici et beaucoup d'autres, depuis l'industrie du camionnage

[*Texte*]

operations to the United States. It is a real difficult job to try to assess what the training needs are for the future.

It is great to have the technology, but you have to have some demand and some will to get the jobs.

Mr. Van De Walle: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. McCurdy: It is good to see all of you here. I don't have very much time.

Just before your presentation we heard a presentation from Mr. De Koker, on behalf of the Automobile Parts Manufacturers' Association. I would like to get your reaction to some of the things he says, since he shares so much in common with you. It says, for example:

> The Auto Pact has been explicitly preserved in the NAFTA, as it was in the FTA. While the penalties for non-compliance are reduced due to a phase-out of duties, the rewards for compliance with duty-free imports from non-NAFTA countries continue to be a major incentive to Auto Pact members.

Mr. Hargrove: There is some validity to that argument. There is still some advantage for General Motors to produce more cars, for example, in assembly in Canada, to allow it to bring in imports from Japan duty-free. That is an accurate statement. But that is a minor part of the overall industry here. You are talking nickels when we should be talking dollars.

Mr. McCurdy: It goes on to say:

> The North American free trade zone allows the auto industry to further rationalize its operations, which helps attain improved efficiencies from economies of scale, etc. This will lower prices to consumers, increase sales and increase jobs.

Mr. Hargrove: Again, I totally disagree with that. The industry is rationalized on a North American basis. The major players in the industry from the United States all have operations in Canada, the United States, and Mexico.

For someone to say that somehow this agreement is going to allow further rationalization and to provide cheaper cars to consumers and jobs... It will provide jobs. As the pressures continue to rise on the auto parts industry, especially some of the more labour-intensive parts, as we point out in our brief, there will new investments. There will not be a massive transfer of jobs tomorrow if the agreement is ratified by Parliament. But as new investments are made

[*Traduction*]

jusqu'à... Une fois lancé, je pourrais passer toute la journée à vous les énumérer. Elles sont toutes en train de réduire leurs activités, de mettre à pied des travailleurs et de déménager une bonne partie de leurs installations aux États-Unis. Il est extrêmement difficile d'essayer d'évaluer les besoins en formation pour l'avenir.

Former les travailleurs à la nouvelle technologie, c'est bien, mais il faut qu'il y ait une certaine demande et une certaine volonté de créer des emplois.

M. Van De Walle: Merci, monsieur le président.

M. McCurdy: Je suis heureux de vous voir tous ici. Je n'ai pas beaucoup de temps à ma disposition.

Juste avant votre exposé, nous avons entendu l'exposé que nous a fait M. De Koker, au nom de l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles. Je voudrais savoir ce que vous pensez de certaines de ses affirmations, puisque vous avez tellement de choses en commun. Ainsi, il dit:

> Le Pacte de l'automobile a été explicitement préservé dans l'ALÉNA, tout comme il l'était dans l'ALÉ. Bien qu'une élimination graduelle des droits de douane entraîne une réduction des peines infligées à ceux qui ne se conforment pas à l'accord, les compensations accordées à ceux qui se conforment aux règles régissant les importations en franchise de pays non signataires de l'ALÉNA demeurent un incitatif majeur pour les membres du Pacte de l'automobile.

M. Hargrove: Cette affirmation n'est pas sans vérité. Il y a un certain avantage, par exemple, pour la General Motors à produire davantage de véhicules dans ses chaînes de montage canadiennes, à lui permettre d'importer des pièces du Japon en franchise de droits. L'affirmation est juste, mais elle ne vise qu'une part minime du secteur canadien. Tout ça, c'est de la petite bière.

M. McCurdy: Il enchaîne:

> Enfin, la zone nord-américaine de libre-échange permet à l'industrie automobile de rationaliser davantage les activités, ce qui l'aide à accroître l'efficience grâce à des économies d'échelle, de façon à améliorer sa compétitivité. Ainsi, le prix de détail diminuera, les ventes augmenteront, et des emplois seront créés.

M. Hargrove: Cette affirmation est absolument fausse à mon avis. L'industrie est rationalisée en fonction du marché nord-américain. Les principaux acteurs américains ont tous des installations au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Dire que cet accord permettra en quelque sorte de rationaliser encore davantage l'industrie, d'offrir aux consommateurs des voitures à des prix plus abordables et de créer des emplois... Il aura effectivement pour effet de créer des emplois. Au fur et à mesure que s'intensifieront les pressions qui s'exercent sur le secteur des pièces de véhicules automobiles, notamment en ce qui concerne les pièces exigeant une plus forte concentration de main-d'oeuvre,

[*Text*]

and the pressure continues to lower costs by the manufacturers to the parts industry, a lot of those future investments will be in the southern United States and in Mexico.

If the APMA is representing Mexico or the United States then it might mean new jobs, but it certainly does not mean new jobs for Canada.

Mr. McCurdy: Earlier, my Liberal colleague pointed out that in fact the 62% North American content requirement was a form of protectionism that the auto parts manufacturers support. They don't support content for Canada. It seems kind of peculiar to me that North American content requirements are okay but country-oriented requirements are bad news. Instead, the auto parts manufacturers say that raising the North American automotive requirements from 50% to 62% for duty-free access increases awareness of the major impact of automobiles on the economy, on trade balances, on jobs, on taxes. They believe this will result in a higher commitment to North American content by the participants. There you have it. Again, it is an absolute rejection of Canadian content rules.

• 1120

One of the things that really shines through his submission is that Canada is going to benefit so much, the CAW and its workers are going to benefit a great deal, because the Mexican market is now going to be opened up. Canadian parts manufacturers and the Canadian automobile industry will be able to compete very effectively for that Mexican market—just jumping over the United States, I guess. That doesn't even exist there. Would you give us your analysis of that statement and what you consider to be the substantial reality that I suspect is being ignored in that equation?

Mr. Hargrove: I'd start by saying that if you look at the history of the APMA, back in 1982, I believe it was, Bob White, the former president of the CAW—it was the UAW in those days—co-chaired an auto task force study on the industry. I participated in that, along with a number of people. Pat Lavalle was then the head of the APMA. Out of that conference, we recommended to government, the Liberal government in those days, that they bring in tough content requirements on the non-North American producers who were starting to get an increasing share of our market. If you can believe it, Mr. Chairman and committee members, government was actually worried because the Japanese had

[*Translation*]

comme nous l'indiquons dans notre mémoire, de nouveaux investissements devront être réalisés. Il n'y aura pas de transferts massifs d'emplois dès que l'accord aura été ratifié par le Parlement. Mais, au fur et à mesure que de nouveaux investissements seront effectués et que les pressions continueront de s'exercer sur les fabricants de pièces pour qu'ils abaissent leurs coûts de production, ce sont surtout le Sud des États-Unis et le Mexique qui recevront ces investissements.

Si l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles représentait le Mexique ou les États-Unis, elle pourrait effectivement dire que l'accord entraînerait la création de nouveaux emplois, mais ces nouveaux emplois ne se retrouveront certainement pas au Canada.

M. McCurdy: Tout à l'heure, mon collègue libéral a fait remarquer que le critère du contenu nord-américain, fixé à 62 p. 100, constitue une forme de protectionnisme qu'approuvent les fabricants de pièces de véhicules automobiles, bien qu'ils soient contre le principe du contenu canadien. Il me semble assez curieux qu'il soit acceptable à leurs yeux de fixer un certain contenu nord-américain, alors qu'ils rejettent l'idée d'un minimum de contenu national. Les fabricants soutiennent que le fait de faire passer de 50 p. 100 à 62 p. 100 le contenu nord-américain minimal donnant droit à l'admission en franchise de droits conduira à une meilleure appréciation de l'importance de l'automobile pour l'économie, pour la balance commerciale, pour la création d'emplois et pour les recettes fiscales. Ils croient que les participants seront ainsi plus enclins à respecter la règle du contenu nord-américain. Voilà le sens de leur argument. Ils rejettent donc là aussi carrément le principe du contenu canadien.

Dans leur mémoire, ils indiquent notamment que le Canada tirera un avantage considérable de l'ALÉNA, de même que les travailleurs canadiens de l'automobile, puisque le marché mexicain leur sera dorénavant ouvert. Ils s'imaginent que les fabricants canadiens de pièces automobiles et l'industrie canadienne de l'automobile pourront accéder sans problème au marché mexicain—il leur suffira sans doute de jouer à saute-mouton par dessus les États-Unis. C'est comme si les États-Unis n'étaient même pas là. Pouvez-vous nous dire ce que vous pensez de cette affirmation et nous dire quelle est la réalité importante dont ces auteurs ne semblent pas avoir tenu compte?

M. Hargrove: Je vous dirais que, si vous suivez l'histoire de l'AFPVA, vous constaterez qu'en 1982, si je ne m'abuse, Bob White, l'ancien président des TCA—le syndicat s'appelait TUA à l'époque—a coprésidé un groupe de travail du secteur de l'automobile chargé de faire enquête sur ce secteur. J'ai participé à cette étude, tout comme bien d'autres personnes. Le président de l'AFPVA à l'époque était Pat Lavallé. Le groupe de travail a fini par recommander au gouvernement—c'était un gouvernement libéral—d'adopter des règles très sévères en matière de contenu à l'intention des fabricants de l'extérieur de l'Amérique du Nord qui commençaient à se tailler une part croissante de notre

[*Texte*]

about 15% of our market. Today they're at 37% and nobody is worried.

We came in with recommendations, including the APMA and the Motor Vehicle Manufacturers Association in Canada. We recommended tough requirements on offshore producers. If they wanted to get above a certain level of the market they had to come to Canada with investment and jobs. If they didn't, they would be restricted to a low level of the market until they did meet the requirements.

So the history of the APMA and the MVMA has been one of adjusting to the environment you find yourself in. Remember, both these organizations are dominated by multinational corporations, mostly U.S.-based multinational corporations. I am not being critical of the corporations. If I were in the corporate world, I would make the same argument. I would like to have the freedom to make the decision that is best for me and best for those I represent, the shareholders and the managers of the business. I say to government, surely that's not where we're at, but we accept the logic.

Corporations saw the environment change after the election of the Mulroney government in 1984 to free trade. BCNI wrote the first paper in the early 1980s, and business groups around the world and newspaper editorials have been pushing this globalization. They call it free trade and try to convince us that somehow it's good for us, but the reality is that it's about letting the corporations decide what's best for everybody.

So when the APMA makes that statement, I say to you that it's representing the interests of the large multinational corporations and their desire to have no change, the full freedom to invest where they think it's best for them. But they're not representing the communities, they're not representing the working people, they're not representing a just society that talks about social and economic justice, Mr. McCurdy.

Mr. McCurdy: More generally, there are some who talk about renegotiation of the free trade agreement and making adjustments in NAFTA. Would you tell me what you think of that and what you envision as the most reasonable approach, both with respect to the free trade agreements and how we deal with the trading environment that we have to confront globally?

Mr. Hargrove: Let me deal with NAFTA first, because NAFTA is not ratified. So we have the good fortune, as Canadians, to say we reject that. Parliament has the right to say no. I think the government has the obligation, in addition, to go to the people before they ratify an agreement that will have such an incredible impact on the future of our country. It is entrenching again what is called a trading relationship, but what is really a give-away of our sovereignty.

[*Traduction*]

marché. Croyez-le ou non, monsieur le président et messieurs les membres du comité, le gouvernement s'inquiétait du fait que les Japonais détenaient environ 15 p. 100 de notre marché. Aujourd'hui, ils en détiennent 37 p. 100 et personne ne s'en préoccupe.

Nous avons donc formulé des recommandations, avec l'appui notamment de l'AFPVA et de l'Association des fabricants de véhicules automobiles du Canada. Nous avons recommandé d'imposer des prescriptions sévères aux fabricants étrangers. Pour pouvoir avoir accès à un certain pourcentage du marché, ces derniers devaient réaliser des investissements au Canada et y créer des emplois. Sinon, ils n'auraient accès qu'à un faible pourcentage du marché tant et aussi longtemps qu'ils n'auraient pas respecté les prescriptions.

Ainsi, au cours de leur histoire, l'AFPVA et l'AFVA ont su savoir s'adapter aux circonstances. Il convient de se rappeler que ces deux associations sont soumises à l'influence des multinationales, surtout des multinationales américaines. Je ne critique pas leur position. Si j'étais moi aussi dans le monde des affaires, j'avancerais sans doute le même argument. Je voudrais être libre de prendre les décisions qui m'avantagent et qui avantagent ceux que je représente, à savoir les actionnaires et les administrateurs. Ce que j'ai à dire au gouvernement, c'est que nous reconnaissons la logique de cet argument, mais nous ne pouvons pas en rester là.

Les entreprises ont vu le climat changer en faveur du libre-échange après l'élection du gouvernement Mulroney en 1984. Le Conseil canadien des chefs d'entreprises a été le premier à publier un document sur le sujet au début des années quatre-vingt, et partout au monde, les groupes d'affaires et les éditorialistes tentent de promouvoir ce phénomène de la mondialisation. Ils appellent ça le libre-échange et ils essaient de nous persuader que c'est finalement dans notre intérêt, mais le fait est qu'il s'agit de laisser aux grandes entreprises le soin de décider ce qui est dans notre intérêt à tous.

Alors, quand l'AFPVA fait cette affirmation, il ne faut pas oublier qu'elle représente l'intérêt des grandes multinationales, qui ne veulent aucun changement, qui veulent avoir entière latitude pour investir là où elles pensent qu'elles pourront trouver leur compte. Elles ne représentent pas les collectivités, ni les travailleurs, ni une société juste qui préconise la justice sociale et économique, monsieur McCurdy.

M. McCurdy: De façon plus générale, certains pensent qu'il faudrait renégocier l'Accord de libre-échange et faire des modifier l'ALÉNA. Pourriez-vous me dire ce que vous en pensez et ce qui vous paraît être la position la plus raisonnable à adopter en ce qui concerne tant les accords de libre-échange que le contexte commercial international auquel nous devons faire face?

M. Hargrove: Permettez-moi de vous dire tout d'abord ce que je pense de l'ALÉNA, puisque cet accord n'a pas encore été ratifié. Ainsi, nous avons la chance, en tant que Canadiens, de pouvoir rejeter cet accord. Le Parlement a le droit de dire non. Je crois en outre que le gouvernement a l'obligation de consulter la population avant qu'il ne ratifie un accord qui aura des conséquences d'une portée aussi considérable pour l'avenir de notre pays. Cet accord se veut

[*Text*]

It takes away the right of not just the federal government, but the provincial government and the municipalities, to deal with any kind of industrial strategy for any industry, let alone a major industry like the auto industry.

• 1125

We should first say no to NAFTA. About the free trade agreement, there are two approaches that can be taken to it. If you asked me what would make the most sense today as a Canadian people... I've said this to the Government of Ontario and others, that we should proceed to make decisions that are in the best interests of the economy of Ontario. With regard to public auto insurance, the word out of the U.S. was that we couldn't do public auto insurance because it violates the free trade agreement.

My position, Mr. Chairman and members, is that we should go ahead and do what we think is in the best interests of the economy of our province and our country. If the U.S. says that's not allowable under the free trade agreement, then let them abrogate the free trade agreement.

Let's bring in a strategy that's dealing with the auto industry. I would say that federally we should have a content-based sales tax in Canada. The higher the content you get...you pay no sales tax on automobiles. We sell them sales tax free. But for those companies that don't meet those requirements of content, or very low content, then there's a sales tax. There is a penalty for people who don't invest and bring jobs into this country.

Right away, someone is going to say that violates the free trade agreement. Well, so be it. If the U.S. says that violates the free trade agreement, let them abrogate the free trade agreement. Let's deal.

Mr. McCurdy: We could put a GST on foreign content.

Mr. Hargrove: That's right. There are a lot of things we can do as a nation to challenge the premise that somehow we've given up our right to govern. No matter who is elected, we can't do anything; our hands are tied because of this free trade agreement. So the way I would do it is that I would govern in the best interests of the country, and if that abrogates the free trade agreement, so be it.

Mr. McCurdy: What about trade policy?

Mr. Hargrove: We should be saying to the Japanese today, you can have no more than the European Community says you can have. They allow them 16% without their coming in, and that includes their transplants in the European Community. We should say the same thing. The Japanese, the multinationals, should be limited to 16% of the market. Everyone will say that violates free trade, that violates the GATT. But it also would bring in, within a very

[*Translation*]

la consécration d'une relation commerciale, mais il équivaut en réalité à renoncer à notre souveraineté. Il retire, non seulement au gouvernement fédéral, mais aux gouvernements provinciaux et aux municipalités, le droit de prendre quelque mesure que ce soit pour favoriser une industrie en particulier, sans parler d'une industrie importante comme celle de l'automobile.

Nous devrions commencer par dire non à l'ALÉNA. Quant à l'Accord de libre-échange, il y a deux façons de l'aborder. Si vous me demandiez ce qui serait le plus avantageux pour les Canadiens... je l'ai déjà dit au gouvernement de l'Ontario et à d'autres: nous devrions prendre les décisions qui sont dans l'intérêt de l'économie ontarienne. En ce qui concerne le régime public d'assurance-automobile, il semble que, selon les Américains, nous ne pouvons pas l'instaurer parce que cela violerait les conditions de l'Accord de libre-échange.

Selon moi, monsieur le président et messieurs les membres du comité, nous devrions aller de l'avant et faire ce que nous croyons être dans l'intérêt de l'économie de notre province et de notre pays. Si les États-Unis disent que telle mesure va à l'encontre de l'Accord du libre-échange, eh bien, ils n'ont qu'à abroger l'accord.

Il nous faudrait adopter une stratégie à l'égard de l'industrie automobile. Au niveau fédéral, nous devrions introduire une taxe de vente calculée en fonction du contenu. Au-delà d'un certain pourcentage de contenu, on ne paierait aucune taxe de vente sur les véhicules automobiles. Il en seraient exemptés. Mais pour les entreprises qui ne satisferaient pas à la règle sur le contenu, ou qui auraient un contenu canadien très faible, la taxe de vente s'appliquerait. Il y aurait donc une pénalité pour celles qui n'investissent pas au Canada et qui ne créent pas d'emplois ici.

On me dira aussitôt qu'un tel régime irait à l'encontre de l'Accord de libre-échange. Eh bien, tant pis. Si les États-Unis estiment que cette mesure viole l'Accord de libre-échange, ils n'ont qu'à abroger l'accord. Il faut négocier.

M. McCurdy: Nous pourrions imposer une TPS sur le contenu étranger.

M. Hargrove: Tout à fait. Il y a beaucoup de choses que nous pourrions faire en tant que pays pour dissiper l'impression que nous avons en quelque sorte renoncé au droit de nous gouverner nous-mêmes. Quel que soit le parti au pouvoir, nous ne pouvons rien faire; nous avons les mains liées à cause de cet accord de libre-échange. Alors, moi, je choisirais de gouverner en fonction de l'intérêt du pays, et si cela devait entraîner l'abrogation de l'Accord du libre-échange, tant pis.

M. McCurdy: Et notre politique commerciale?

M. Hargrove: Nous devrions dire aux Japonais dès aujourd'hui qu'ils ne pourront pas obtenir plus que ce que leur accorde la Communauté européenne. La CEE limite leur participation en tant que non-membre à 16 p. 100, pourcentage qui comprend les installations qu'ils ont sur le territoire de la CEE. Nous devrions faire de même et limiter à 16 p. 100 du marché la participation des Japonais et des multinationales. Cette mesure serait aussitôt décriée comme

[*Texte*]

short period of time, thousands and thousands of jobs in an important industry like the auto industry, with thousands more spinning off into the communities where the auto producers would invest to meet that demand.

Mr. McCurdy: But as I understand the positions you've been taking, what you really want in terms of domestic content is a re-establishment of the conditions of the Auto Pact.

Mr. Hargrove: That's right.

Mr. McCurdy: I suppose you'd support the efforts within the steel industry to have a managed sectoral Auto Pact trade agreement. How important do you think that those kinds of trade arrangements could be? We are dealing with the fact that we're confronted with having to trade and we have to fit into that equation. But we also have to ensure that there's going to be something left.

I think you've pointed out that there is the theoretical tendency for everything to go to the lowest possible common denominator. It is always justified by great profits, always sugar-coated with the notion that this is for profits and the creation of wealth and to help workers and communities. But in fact much of what most ordinary people in the world would think defines a community is often sacrificed in favour of those profit-oriented motives.

So what about this business of sectoral trade agreements?

Mr. Hargrove: We have argued and had the experience and the benefit of the Auto Pact, the fact that it has helped develop our industry—not in its entirety. If you've looked at the industry today and asked whether it has developed on a perfect basis in Canada, it hasn't. But in light of the fact it was U.S.-owned during those development years, we did reasonably well with the Auto Pact.

• 1130

That type of arrangement, Mr. Chairman and committee members, has to have with it a clear penalty, and the penalty must be enough that it gets the attention of offshore producers. I keep saying the Japanese, but I do not have anything against the Japanese. I think they build some of the best cars and they are without question the most efficient traders in the world. They're the only country I know of that can ship into other markets, talking free trade—

Mr. McCurdy: Wait, they don't make better cars. Those made by Local 200—

Mr. Hargrove: No, I said they made good cars, I didn't say better. I didn't say better, I said they made good cars and they somehow boondoggle the rest of the world—I shouldn't say the rest of the world—especially Canada, on trade. And you have to have a severe requirement.

[*Traduction*]

allant à l'encontre de l'Accord de libre-échange, comme violant les règles du GATT. Mais elle aurait pour effet de créer, en très peu de temps, des milliers et des milliers d'emplois dans un secteur important comme celui de l'automobile, et d'entraîner la création de milliers d'autres emplois dans les localités où les fabricants de véhicules automobiles viendraient investir afin de satisfaire à l'exigence qui leur serait imposée.

M. McCurdy: Mais si je comprends bien votre position, ce que vous voulez en fait, sur le plan du contenu national, c'est que l'on revienne aux conditions du Pacte de l'automobile.

M. Hargrove: Tout à fait.

M. McCurdy: Je suppose que vous appuieriez les efforts du secteur sidérurgique en vue d'obtenir une entente commerciale sectorielle soumise à certaines règles comme le Pacte de l'automobile. Quel pourrait être l'intérêt, selon vous, de conclure des ententes commerciales de ce genre? Nous ne pouvons échapper à la réalité des échanges commerciaux. Mais nous devons également veiller à ce qu'il nous reste quelque chose.

Je crois que vous avez parlé de cette tendance à aller vers le plus bas dénominateur commun. Les arguments que l'on invoque invariablement passent par l'attrait des bénéfices à réaliser, par l'intérêt des richesses qui en découleraient et par les avantages qu'en retireraient les travailleurs et les collectivités. En réalité, beaucoup des valeurs qui, pour la moyenne des gens, définissent leur collectivité sont souvent sacrifiées en faveur de considérations liées aux bénéfices à réaliser.

Alors, que pensez-vous de cette notion d'ententes commerciales sectorielles?

M. Hargrove: L'expérience montre que le Pacte de l'automobile a permis à notre industrie de se développer—pas complètement toutefois. Si vous analysiez la situation actuelle de l'industrie pour vérifier si elle s'est développée de façon parfaite au Canada, vous verriez que non. Mais, vu que l'industrie était contrôlée par les Américains pendant ces années de développement, nous avons bien tiré notre épingle du jeu.

Ce genre d'entente, monsieur le président et messieurs les membres du comité, doit comporter des pénalités bien définies, et suffisamment importantes pour que les fabricants étrangers y prennent garde. Je prends toujours les Japonais pour exemple, mais je n'ai rien contre eux. Leurs automobiles sont, à mon avis, parmi les meilleures qui soient et les Japonais sont, sans contredit, les commerçants les plus efficaces au monde. Ils sont les seuls, à ma connaissance, qui puissent expédier sur d'autres marchés, s'agissant de libre-échange...

M. McCurdy: Un instant, leurs automobiles ne sont pas les meilleures. Celles qui sont fabriquées par la section 200...

M. Hargrove: Non, je n'ai pas dit que leurs automobiles étaient les meilleures. J'ai dit qu'elles étaient parmi les meilleures et que les Japonais réussissent, sans trop qu'on sache comment, à embobiner le reste du monde—je ne devrais pas inclure tous les autres pays—surtout le Canada, en matière de commerce. Il faut que les règles soient très strictes.

[*Text*]

The only time we ever got the Japanese multinationals' and the government's attention, that brought them in a very minor way... I keep saying they're major players in our marketplace, but they're minor players in our economy. The only time they even looked to Canada and brought some minor investments, which see us bringing in parts from Japan and parts from the U.S. and assembling them in a couple of small operations in Ontario, was when Ed Lumley was the Minister of Industry in the early 1980s and he shut down the border, using the customs checks. That got their attention, and they finally recognized that there's someplace in North America that's not called the United States of America.

You have to have that kind of action, that kind of penalty, before you get the attention of the offshore producers, especially the Japanese.

By the way, I want to be clear, Mr. Chairman. I'm not blaming the Japanese. The blame rests in Ottawa. It rests with our government.

The Chairman: Thank you, Mr. McCurdy. I think we can put on the record that Local 200 is probably located in Windsor.

Mr. McCurdy: You're damned right.

The Chairman: I want to ask a question, the same question I asked of our earlier witness. I think it's fair to say, as the committee has travelled across the country, that everyone talks about a sector-by-sector agreement as an option, and they clearly point to you as the example.

You talked about having to adjust to realities, the realities in 1982 and today. What would be the impact, or what would be the realities for the CAW and for the people you represent if Canada was not part of the NAFTA, and there was just a bilateral agreement between the United States and Mexico? What would be the reality then that would be facing the CAW?

Mr. Hargrove: The reality then is that if you left the free trade agreement in place—

The Chairman: Yes, the Auto Pact, the FTA is in place, and the Americans and the Mexicans did their own deal.

Mr. Hargrove: The Americans and the Mexicans did their own deal. First, I would point out to the committee that the numbers we gave to you with General Motors, which went from 8,000 people in a decade to 64,000 in Mexico—they did that without a trading relationship. They have not had a free trade agreement with Mexico. So they're going to Mexico today because the standards are inferior to Canada or the U.S., any part you want to look at, whether it be social standards or environmental standards or labour standards.

You're going to have a certain amount of that anyway. If we think that because we're entering into this agreement we're going to stop that move without some rules in Canada, then we're living in a fairy tale world.

[*Translation*]

La seule fois où nous avons réussi à avoir l'attention des multinationales japonaises et du gouvernement du Japon, cela les amenés, sur une très petite échelle... Je parle toujours d'eux comme s'ils jouaient un rôle important sur notre marché, mais en fait leur rôle est mineur dans notre économie. La seule fois où ils se sont souciés du Canada et ont décidé d'y investir sur une petite échelle, dans deux petites usines de montage en Ontario, où l'on fabrique des automobiles à partir de pièces importées du Japon et des États-Unis, c'est quand Ed Lumley était ministre de l'Industrie, au début des années quatre-vingt, et qu'il a décidé de fermer la frontière au moyen des contrôles de douane. Cela les a réveillés et ils se sont enfin rendus compte que les États-Unis d'Amérique n'englobent pas tout le territoire de l'Amérique du Nord.

Il faut ce genre de mesure, ce genre de pénalité, pour retenir l'attention des fabricants étrangers, notamment des Japonais.

Soit dit en passant, je veux être bien compris, monsieur le président. Je ne critique pas les Japonais, mais bien notre gouvernement à Ottawa.

Le président: Merci, monsieur McCurdy. Nous pouvons sans doute indiquer que la section 200 des TCA se trouve à Windsor.

M. McCurdy: Absolument.

Le président: Je veux poser une question, que nous avons déjà posée au témoin précédent. Le comité ayant tenu des audiences dans les différentes régions du pays, je pense que l'on peut dire qu'il en ressort que tout le monde parle de la possibilité de conclure des ententes sectorielles et que l'on vous cite toujours en exemple.

Vous avez parlé de la nécessité de s'adapter à la réalité, que ce soit la réalité de 1982 ou celle d'aujourd'hui. Quelles seraient les conséquences, ou quelle serait la réalité qui se dessinerait pour les TCA et pour les gens que vous représentez, si le Canada ne participait pas à l'ALÉNA, et s'il n'y avait qu'un accord bilatéral entre les États-Unis et le Mexique? À quelle réalité les TCA devraient-ils alors faire face?

M. Hargrove: La réalité serait alors que, si l'Accord de libre-échange était maintenu...

Le président: Oui, le Pacte de l'automobile et l'ALÉ seraient maintenus, et les Américains et les Mexicains auraient conclu leur propre entente bilatérale.

M. Hargrove: Les Américains et les Mexicains auraient conclu leur propre accord. Tout d'abord, je ferai remarquer au comité que les chiffres que nous vous avons donnés en ce qui concerne la General Motors, dont les effectifs au Mexique sont passés de 8 000 à 64 000 en l'espace de 10 ans—cela s'est fait en l'absence d'un accord commercial. Les Américains n'avaient pas d'accord de libre-échange avec le Mexique. Alors, ils se tournent vers le Mexique aujourd'hui, parce que les normes y sont inférieures aux normes canadiennes ou américaines, dans quelque domaine que ce soit, social, environnemental ou professionnel.

Ils continueront à faire comme ils ont fait. Si nous croyons que, du simple fait de notre adhésion à cet accord, nous pourrons les empêcher d'agir ainsi, sans avoir à adopter des règles ici au Canada, eh bien, nous croyons au Père Noël.

[*Texte*]

What would the impact be? We don't see any impact unless the government says we're going to scrap FTA and we're going to start developing industrial policy for Canada. The trading agreement is going the other way. It legitimizes Mexico now as an important player in the auto industry and the North American content, and as the pressures increase without requirements for the companies to provide investment and jobs in Canada, and the pressure is increased on costs to be the most cost effective, Mexico begins to look very attractive.

Future investment will go to Mexico a lot more than it would if we were to say we're not going to be part of this trading bloc. If we worked out our own individual sectoral arrangement with both the U.S. and Mexico, we would be much better off, the nation as well as the CAW.

Mr. MacLaren: Mr. Hargrove, I'm not sure I followed an earlier point you made in response to Mr. McCurdy. Did I understand you to say that you would, as you apparently once did in the past, advocate today quotas for imports of overseas cars?

• 1135

Mr. Hargrove: Yes, absolutely.

Mr. MacLaren: If that quota system were found to be in violation of our obligations under the GATT, you would then, paraliel to your position on letting the U.S. abrogate the free trade agreement, because we're in violation of the free trade agreement, see us suspend our participation in the GATT or withdraw from the GATT?

Mr. Hargrove: The European Community, Mr. MacLaren, have absolute quotas and they're part of the GATT. The only ones who think that somehow they're going to throw us out is Canadians. We're not even boy scouts when it comes to international trade. We accept all these rules, while the rest of the nations that are part of the GATT continue to go ahead and do what's in the national interests. We say, gee, you can't do that. We're cub scouts in trade.

Mr. MacLaren: Mr. Hargrove, I think you would know that in the European Community it is a grandfathered practice under the GATT, but we do not have that option. I'm asking you whether in Canadian circumstances, not in the circumstances of the European Community, you would see us either suspending or withdrawing from the GATT if we couldn't get quotas.

Mr. Hargrove: I do not see us suspending or withdrawing from GATT. I see us acting in the best interests of our nation and then letting GATT take its decisions.

Mr. MacLaren, look at the economy in Japan, how closed it is. Fewer than 5% of their auto sales are from every other country in the world, while they sell 37% of our market in Canada. How do they do that and still remain part of GATT?

[*Traduction*]

Quelles seraient les conséquences? Je ne pense pas qu'il y en aurait, à moins que le gouvernement ne dise qu'il annule l'ALÉ et qu'il a l'intention d'élaborer une politique industrielle pour le Canada. Participer à l'accord commercial, c'est s'engager dans le sens contraire. C'est légitimer le Mexique en tant que joueur important dans le secteur automobile et dans le contexte nord-américain, et au fur et à mesure que les pressions s'intensifieront en vue de réduire le plus possible le coût de production, les entreprises lorgneront de plus en plus du côté du Mexique si nous n'imposons pas de prescriptions en ce qui concerne les investissements qui doivent être réalisés et les emplois qui doivent être créés au Canada.

La proportion des investissements allant au Mexique sera encore plus importante qu'elle ne le serait si nous refusions de faire partie de ce bloc commercial. Des ententes sectorielles tant avec les États-Unis qu'avec le Mexique, seraient bien plus avantageuses pour le Canada comme pour les TCA.

M. MacLaren: Monsieur Hargrove, je ne suis pas sûr d'avoir compris ce que vous avez dit tout à l'heure en réponse à M. McCurdy. Avez-vous bien voulu dire que vous préconiseriez, comme vous l'avez déjà fait par le passé, semble-t-il, le contingentement des importations de véhicules automobiles fabriqués à l'étranger?

M. Hargrove: Absolument.

M. MacLaren: Si ce système de quota était jugé contrevenir à nos obligations en vertu du GATT, est-ce que, comme dans le cas des États-Unis qui devraient, selon vous, abroger l'Accord de libre-échange, puisque nous ne le respectons pas, vous envisageriez que nous suspendions notre participation au GATT ou que nous nous retirions de la structure du GATT?

M. Hargrove: Monsieur MacLaren, la communauté européeene pratique des quotas absolus et fait partie du GATT. Les seuls qui prédisent notre éviction sont des Canadiens. En matière de commerce international, nous ne sommes même pas des boy scouts. Nous acceptons toutes ces règles alors que les autres nations membres du GATT continuent à donner la priorité à leurs intérêts nationaux. Nous, nous disons qu'on ne peut pas faire ça. En matière commerciale, nous sommes des amateurs.

M. MacLaren: Monsieur Hargrove, vous savez certainement que c'est une pratique tolérée par le GATT pour les pays de la communauté européenne en tant que droit acquis, mais il n'en est pas question pour nous. Je vous demande si, dans notre cas, et non pas dans le cas des pays de la communauté européenne, vous envisageriez que nous suspendions notre participation au GATT ou que nous nous en retirions si ces quotas nous étaient interdits.

M. Hargrove: Je ne nous vois pas suspendre notre participation ou nous retirer du GATT. Je nous vois agir au mieux des intérêts de notre pays puis laisser le GATT prendre ses décisions.

Monsieur MacLaren, voyez l'économie japonaise. Elle est complètement fermée. Les importations représentent moins de 5 p. 100 des ventes de véhicules dans ce pays qui contrôle par contre 37 p. 100 du marché canadien. Comment peut-il le

[*Text*]

Because they go ahead and do it. All I'm saying is that we should proceed to take the decisions in the best interest of our country and then we will deal with what the implications with GATT or FTA are when they come.

The Chairman: I think we've got ourselves into a short second round. Mr. Van De Walle has a short question and somehow I feel Mr. McCurdy has probably thought of another question.

Mr. Van De Walle: Westerners deal a lot with Japan. When I was president of the canola growers, the Japanese came over. One of the first things they did as they came into my yard was look at the vehicle I drive. Well, I drive Canadian. I don't drive a Japanese... The first thing they said, well, if we're going to buy your canola...

Given that Canada is a large country, diversity and all that, I think often some of that comes into play. It's a balance. Where should you draw the line? I wonder if you would comment on that. You can appreciate that I come from Alberta.

Mr. Hargrove: I am not advocating that we close our market completely, but 16% of our auto market or 15% of our auto market is a major... We're the seventh largest auto market in the world, a very wealthy auto market for producers. If you check the auto industry record, the auto industry is more important to our economy than to any other auto industry nation's economy. No other auto-producing nation allows any country, regardless—and they all trade. Australia trades with the Japanese in a lot of the same resources that we do. All the countries trade with Japan, but no other country would allow them to take the kind of share of market without forcing them to put investment and jobs in the country.

I'm not advocating that we close our market or stop trade. All I'm saying is that there has to be some fairness in the arrangement with every country. The Japanese are good at it. They will keep shipping and talking as long as we continue to allow them to ship and we think talking does the job.

Two or three years ago, before the free trade agreement, at least we were talking to the Japanese and we were getting their attention. We were getting some investment in auto parts production, for example, and then it all stopped. Once the free trade debates started in Canada, then the total focus of the Japanese was the United States. The U.S. is now North America. We can't change that without being very tough with the Japanese, and not just totally ignoring the fact that we have trade and natural resources. That's fine. But you can still do all of that without giving up the manufacturing. We won't do much. We won't provide many jobs if we rely totally on our natural resources. We have to have a manufacturing base in this country.

[*Translation*]

faire tout en restant membre du GATT? Il le fait, c'est tout. Je dis simplement que nous devrions prendre les décisions qui servent au mieux les intérêts de notre pays, puis régler les problèmes que cela pose avec le GATT ou l'ALÉ le moment venu.

Le président: J'ai l'impression que nous nous sommes lancés dans un rapide deuxième tour. M. Van De Walle a une brève question à poser et j'ai le sentiment que M. McCurdy a probablement pensé à une autre question.

M. Van De Walle: Les Occidentaux traitent beaucoup avec le Japon. Lorsque j'était président des producteurs de canola, les Japonais sont venus me voir. Ils ont commencé par regarder dans ma cour quel véhicule je conduisais. C'est une auto canadienne, pas une japonaise... Ils m'ont dit tout de suite que, si je voulais qu'ils achètent notre canola...

Etant donné que le Canada est un grand pays, diversifié, etc, j'ai souvent l'impression que cela entre un peu en ligne de jeu. C'est une question d'équilibre. Jusqu'où devrait-on aller? J'aimerais avoir votre opinion. Vous comprenez bien que je représente l'Alberta.

M. Hargrove: Je ne préconise pas une fermeture totale de notre marché, mais 16 ou 15 p. 100 de notre marché automobile, est important... Nous sommes le septième marché automobile du monde, un marché automobile très profitable pour les fabricants. L'industrie automobile est plus importante pour notre économie qu'elle ne l'est ailleurs dans n'importe quel autre pays. Aucune autre nation fabricante d'automobiles n'autorise une telle pénétration—et ce sont toutes des nations qui commercent. Les ressources que l'Australie vend au Japon sont dans de nombreux cas celles que nous vendons nous aussi. Tous les pays commercent avec le Japon, mais aucun d'entre eux ne les autoriserait à prendre une telle part de marché sans les obliger à investir et à créer des emplois.

Je ne préconise pas que nous fermions notre marché ou que nous cessions de commercer. Je dis simplement qu'il faut qu'il y ait un peu de justice dans ces ententes réciproques. Les Japonais se débrouillent très bien. Ils continueront à nous envoyer leurs automobiles et à discuter tant que nous continuerons à les laisser faire et à penser qu'il suffit de discuter.

Il y a deux ou trois ans, avant l'Accord de libre-échange, au moins nous parlions aux Japonais et nous attirions leur attention. Ils investissaient un peu dans la fabrication de pièces détachées, par exemple, puis tout s'est arrêté. Une fois que le débat sur le libre-échange a commencé au Canada, les Japonais ont reporté toute leur attention sur les États-Unis. Aujourd'hui, l'Amérique du Nord, ce sont les États-Unis. Nous n'y changerons rien tant que nous ne serons pas plus fermes avec les Japonais et tant que nous ferons comme si nous n'avions pas des ressources et des produits à vendre. C'est très bien, mais on peut y arriver sans abandonner le secteur secondaire. Nous ne créerons pas beaucoup d'emplois, si nous nous limitons à nos ressources naturelles. Notre pays a besoin d'un secteur secondaire solide.

[*Texte*]

• 1140

Mr. McCurdy: This goes back to your having mentioned that GM employed about 30,000 people in Canada and about 60,000 in Mexico. Could you give us the comparison of how much revenue was earned by GM in Canada, in proportion to its employees in Canada, versus how much was earned in Mexico in proportion to the employment in Mexico?

Mr. Hargrove: No, I am sorry. Unfortunately, I haven't looked at that. I haven't seen the profits for 1992 for Canada. They haven't been released yet. But in 1991, during the worst recession this country has experienced since the Depression, when all other corporations in the country except the banks were losing millions of dollars—the banks were making millions—General Motors announced one of the highest profits in the history of the corporation in Canada.

So General Motors' operations in Canada are highly productive, they're good quality, and they make a lot of money on those operations. But again, that does not mean that without rules you'll get the investment and jobs. There is a lot more involved than that.

Mr. McCurdy: In fact, even though GM apparently employed twice as many in Mexico as compared to Canada, GM earned five times as much in Canada; that is, five times as much in revenue as in Mexico. I think this ought to give members of the committee some idea of the kinds of trade-offs that are involved in a situation where a manufacturer goes to Mexico and he can still sell here. People seem to forget, so does the Auto Parts Manufacturers' Association seem to forget, that about 7% of the entire population of Mexico could even think about being able to afford a Ford Escort.

The Chairman: Thank you. I almost panicked there. I thought Mr. McCurdy asked a question. I was happy to know he did have the answer to the question. I always get worried that a lawyer would ask a question without knowing the answer. I almost lost faith in you, Howard.

I appreciate Mr. Hargrove coming forward. It was a good presentation and certainly gave some alternatives for the government to look at. Thank you very much.

Mr. Hargrove: Thank you very much, Mr. Chairman and committee members.

The Chairman: I welcome our third witness this morning, Mr. David Worts, the Managing Director of the Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada. Mr. Worts has an opening statement of approximately 20 minutes. I would ask him to introduce his colleagues for the benefit of our clerks.

The floor is yours, Mr. Worts.

• 1145

Mr. David Worts (Managing Director, Japan Automobile Manufacturers Association of Canada): Thank you very much, Mr. Chairman, and good morning, committee. With me today is Mickey Yaksich, representing Honda Canada;

[*Traduction*]

M. McCurdy: Cela nous ramène à votre remarque sur GM qui emploie environ 30 000 personnes au Canada et environ 60 000 au Mexique. Pouvez-vous faire la comparaison entre les revenus de GM au Canada et au Mexique, proportionnellement au nombre d'employés dans chacun de ces deux pays?

M. Hargrove: Non, je m'en excuse. Malheureusement, je n'ai pas étudié cette question. Je n'ai pas vu les bénéfices de 92 pour le Canada. Ils n'ont pas encore été publiés. Mais en 1991, pendant la pire récession qu'ait vécue notre pays depuis la grande dépression, alors que toutes les autres compagnies du pays à l'exception des banques perdaient des millions de dollars—les banques gagnaient des millions—General Motors a annoncé un de ses meilleurs résultats depuis qu'elle est implantée au Canada.

Les opérations de General Motors au Canada sont très productives, de bonne qualité et excessivement rentables. Encore une fois, cela ne veut pas dire que, sans règles, ces investissements seraient faits et ces emplois seraient créés. Il y a beaucoup d'autres éléments qui entrent en jeu.

M. McCurdy: En fait, même si les effectifs de GM au Mexique sont le double de ceux du Canada, ses gains sont cinq fois plus élevés au Canada qu'au Mexique. Cela devrait donner aux membres du comité une petite idée du genre d'arrangement qui permet à un fabricant de s'installer au Mexique tout en continuant de vendre au Canada. Les gens semblent oublier, tout comme l'Association des fabricants de pièces détachées, qu'à peine 7 p. 100 de la population mexicaine peut rêver de s'acheter une Ford Escort.

Le président: Merci. J'ai frôlé la panique. Je croyais que M. McCurdy avait posé une question. J'ai contasté avec plaisir que la réponse était contenue dans la question. Je m'inquiète toujours quand un juriste risque de poser une question sans en connaître la réponse. Vous avez presque perdu ma confiance, Howard.

Je remercie monsieur Hargrove de son excellent témoignage qui donnera certaine matière à réflexion au gouvernement. Encore une fois merci.

M. Hargrove: Merci beaucoup, monsieur le président, et membres du comité.

Le président: J'accueille maintenant notre troisième témoin, M. David Worts, l'Administrateur gérant de la Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada. La déclaration préliminaire de M. Worts devrait durer environ 20 minutes. Je lui demanderais de nous présenter ses collègues pour que nos greffiers puissent prendre leurs noms.

M. Worts, c'est à vous.

M. David Worts (administrateur gérant, Japan Automobile Manufacturers Association of Canada): Merci beaucoup, monsieur le président. Bonjour mesdames et messieurs. Je suis accompagné de Mickey Yaksich, qui

[*Text*]

and Michael Graydon, representing Toyota Motor Manufacturing. We've been asked by the clerk of the subcommittee to appear at this time to give you our views about the recently signed NAFTA, and we appreciate the opportunity to do so.

But first I'd like to briefly introduce ourselves. JAMA Canada was established in 1984 as a non-profit association representing our members in Canada who import, distribute, market, and manufacture motor vehicles for Canadian consumers and U.S. consumers.

With respect to manufacturing, like most other motor vehicle manufacturers in Canada, Japanese affiliated plants in Canada produce for both the U.S. and the Canadian markets. Due to the size of the Canadian market and rationalization of production in North America, the major part of this production is exported to the U.S. Two of our members have direct investments—Toyota in Cambridge, Ontario, and Honda in Alliston, Ontario—while another member is affiliated through its head office in Japan in a joint venture operation. Suzuki and General Motors of Canada jointly own and operate the CAMI plant in Ingersoll, Ontario.

Now that the legal text of the NAFTA and the formal process of ratification are about to begin, detailed analysis of the agreement and its impact are under way within the three NAFTA countries, as well as within other jurisdictions concerned about trade, investment, and access to markets with their NAFTA trading partners.

Since the mid-1980s, Japanese auto makers have invested well over a billion dollars in Canada, have created thousands of well-paying jobs for Canadians, and continue to actively pursue business and sourcing opportunities with Canadian suppliers. Relying on the promise of sustained secure access to export markets in the United States, Japanese motor vehicle producers in Canada currently export in excess of 75% of total production, thereby contributing significantly to the Canadian economy and Canada's export trade. In 1991 the number of vehicles produced in Canada by the three Japanese affiliated plants exceeded the total number of vehicles imported from Japan. At full capacity, we expect that exports from Canada will surpass imports from Japan, including captive imports.

What I think is important to keep in mind, particularly in the context of the NAFTA, is the rapidly developing complex trade relationship in the automotive sector beyond simply a bilateral to a trilateral or a multilateral dimension. The auto industry continues to restructure in response to globalization and intense international competition, and NAFTA is but a recent, albeit critical piece of the emerging trade environment that will shape the auto industry into the 21st century.

[*Translation*]

représente Honda Canada, et de Michael Graydon, qui représente Toyota Motor Manufacturing. Le greffier de votre sous-comité nous a invités à venir commenter l'Accord de libre-échange nord-américain qui vient tout dernièrement d'être signé et c'est avec plaisir que nous saisissons cette occasion.

J'aimerais commencer par dire brièvement qui nous sommes. JAMA Canada a été constituée en 1984 comme association à but non lucratif pour représenter les importateurs, les distributeurs, les concessionnaires et les fabricants d'automobiles destinées aux clients canadiens et américains.

En matière de fabrication, comme la majorité des autres fabricants d'automobiles au Canada, les filiales japonaises au Canada fabriquent à la fois pour le marché américain et pour le marché canadien. Compte tenu de la taille du marché canadien et de la rationalisation de la production en Amérique du Nord, la majeure partie de cette production est exportée aux États-Unis. Deux de nos membres investissent directement sur place—Toyota à Cambridge, en Ontario, et Honda à Alliston, en Ontario—alors qu'un autre de nos membres participe par l'intermédaire de son siège social au Japon à une entreprise en cogestion. Suzuki et General Motors Canada possèdent et exploitent conjointement l'usine CAMKI d'Ingersoll en Ontario.

Maintenant que le texte juridique de l'ALÉNA est publié et que le processus officiel de ratification est enclenché, on analyse en détail l'accord et ses répercussions non seulement dans les trois pays signataires mais également dans les autres pays qui s'intéressent aux échanges et aux investissements qu'ils peuvent envisager avec leurs partenaires commerciaux de l'ALÉNA ainsi qu'à l'accès à leurs marchés.

Depuis le milieu des années quatre-vingt, les fabricants japonais d'automobiles ont investi plus d'un milliard de dollars au Canada, ils ont créé des milliers d'emplois bien rémunérés pour les Canadiens et ils cherchent encore à accroître les possibilités commerciales et les débouchés offerts aux fournisseurs canadiens. Se fiant à la promesse que l'accès aux marchés américains leur serait garanti, les usines japonaises au Canada exportent à l'heure actuelle plus de 75 p. 100 de leur production totale aux États-Unis, ce qui contribue substantiellement à l'économie canadienne et au commerce d'exportation du Canada. En 1991, le nombre de véhicules fabriqués au Canada par les trois filiales japonaises a dépassé le nombre total de véhicules importés du Japon. À pleine capacité, nous escomptons que les exportations canadiennes dépasseront les importations japonaises, y compris les importations captives.

Il me semble important de ne pas oublier, tout particulièrement dans le contexte de l'ALÉNA, la rapidité avec laquelle s'établissent de nouveaux rapports commerciaux complexes dans le secteur automobile, rapports dépassant largement le simple cadre d'ententes bilatérales, trilatérales ou multilatérales. L'industrie automobile continue à se restructurer pour faire face à un marché de plus en plus planétaire et à une concurrence internationale de plus en plus intense et l'ALÉNA n'est qu'un élément récent, même s'il est important, du nouvel environnement commercial dans lequel évoluera l'industrie automobile au XXIe siècle.

[*Texte*]

The following comments reflect our views regarding the likely impact of NAFTA on our members in Canada, particularly those who are manufacturing in Canada or those who may be considering future investment to serve markets in North America. There are three key issues that concern Japanese auto makers in Canada.

First is whether NAFTA in general will be consistent with the letter and spirit of the GATT and, as a corollary, the implications of an emerging trade bloc in North America.

Second, the proposed increase in the percentage of regional value content in the NAFTA rule of origin to 62.5% from 50% under the FTA is a serious concern.

Third, we are concerned about the impact of the NAFTA and the continuing elements of the FTA automotive section on the competitive and investment climate in Canada, given the signals that are being sent to non-NAFTA trading partners such as Japan.

Before elaborating on each of these, I want to comment on the process of industry consultation throughout the negotiations, which continues through the ongoing trilateral negotiations of the uniform regulations. As members of the ISTC Minister's Automotive Advisory Committee and participants on the NAFTA subcommittee, we gratefully appreciate the efforts of the Canadian government and the Canadian negotiators to actively consult, inform, and seek the views of a wide spectrum of interests in the Canadian industry. In view of the fact that all auto makers in Canada are foreign owned, the consultative approach with all industry interests not only differs from the U.S. approach, but is responsible, reasonable, and consistent with national treatment.

• 1150

NAFTA and GATT: JAMA Canada is prepared to support a NAFTA that is consistent with GATT and that is, on balance, trade creating rather than trade diverting. While we support efforts to liberalize trade across the globe or across the country, we are concerned about the growing tendency towards bilateralism or regionalism in trade along with the diminishing reliance on the multilateral system established under the GATT. This may be due, in part, to the current difficulties and relative slowness in achieving success in the Uruguay Round. However, the question remains whether the proposed NAFTA will result in an expansion of trade over and above any trade diversion that is likely to occur with non-NAFTA trading partners.

Ultimately a NAFTA should result in free and open access among the three countries, based on the principle of non-discrimination and national treatment. In doing so, a free trade area should not raise barriers to trade or

[*Traduction*]

Les observations qui suivent traduisent notre point de vue concernant l'incidence probable de l'ALÉNA sur nos membres au Canada, en particulier ceux qui fabriquent au Canada ou ceux qui pourraient y envisager des investissements futurs afin de desservir les marchés nord-américains. Il y a trois questions clés qui préoccupent les fabricants de voitures japonaises au Canada.

Ils se demandent premièrement si l'ALÉNA respectera à la fois l'esprit et la lettre du GATT et, partant, quelles seront les implications de l'émergence d'un bloc commercial en Amérique du Nord.

Deuxièmement, la proposition de faire passer le pourcentage de contenu régional de la règle d'origine qui était de 50 p. 100 dans l'ALÉ à 62,5 p. 100 dans l'ALÉNA les inquiète beaucoup.

Troisièmement, nous nous inquiétons de l'incidence que l'ALÉNA et les éléments de la partie de l'ALÉ consacrée à l'automobile qui resteront en place auront sur le climat de concurrence et d'investissement au Canada, compte tenu des signaux qui sont envoyés aux partenaires commerciaux non-signataires de l'accord comme le Japon.

Avant de passer aux détails de chacune de ces questions, j'aimerais faire un commentaire sur le processus de consultation de l'industrie pendant les négociations, processus qui se poursuit pendant les négociations trilatérales actuelles sur l'uniformisation des règlements. À titre de membre du comité consultatif du ministre d'ISTC sur l'industrie automobile et participante au sous-comité de l'ALÉNA, notre association est sensible aux efforts déployés activement par le gouvernement et les négociateurs canadiens en vue de consulter et d'informer un large éventail d'intervenants au sein de l'industrie canadienne. Étant donné que tous les fabricants d'automobiles au Canada sont étrangers, la consultation effectuée auprès de tous les intervenants de l'industrie est différente de la démarche américaine mais, en plus, elle est responsable, raisonnable et respectueuse des intérêts nationaux.

L'ALÉNA et le GATT: JAMA Canada est prête à appuyer un ALÉNA qui respecte l'esprit et la lettre du GATT et qui, en fin de compte, contribue à favoriser plutôt qu'à écouter les échanges commerciaux. Nous soutenons les efforts tendant à libéraliser le commerce à l'échelle du monde, ou du pays, mais nous sommes préoccupés par la tendance croissante vers le bilatéralisme ou le régionalisme dans les questions commerciales, et par le fait qu'on s'en remet de moins en moins au système multilatéral établi dans le cadre du GATT. Cela tient peut-être en partie aux difficultés actuelles et à la lenteur relative des négociations de la Ronde de l'Uruguay. Quoi qu'il en soit, la question est de savoir si l'ALÉNA résultera en un élargissement du commerce par delà tout détournement des échanges qui pourrait se produire avec les partenaires commerciaux non-signataires de l'Accord.

En dernière analyse, l'ALÉNA devrait conduire à un accès libre et ouvert entre les trois pays, conformément aux principes de la non-discrimination et du traitement national. Ainsi, une zone de libre-échange ne devrait pas dresser

[*Text*]

investment with other GATT countries nor for that matter between the NAFTA participants. In this respect the arbitrary and protectionist increase in the NAFTA rule of origin for automotive goods clearly appears to be inconsistent with GATT.

The question of adherence to GATT is an important consideration for both Canada and the U.S. in the NAFTA, and from an historical prospective in the FTA and the U.S.–Canada Auto Pact.

In 1965 when the Auto Pact was signed, the U.S. sought and obtained a waiver from the GATT making the U.S. Auto Pact bilateral with Canada. Canada did not seek such a waiver, preferring to implement the Auto Pact multilaterally, consistent with GATT principles. While questions arose from time to time about the status of the Canadian safeguards in the Auto Pact, the FTA in 1989 enshrined the Auto Pact, grandfathered its benefits for certain designated manufacturers and excluded all non–Auto Pact companies from obtaining equivalent status or benefits enjoyed by those Auto Pact companies. Both the Auto Pact and the relevant sections of the FTA are maintained by the NAFTA. In assessing the GATT consistency of the NAFTA proposal, it is only reasonable to include all of these related contextual actions and agreements.

NAFTA rule of origin: The new NAFTA "net cost" formula for calculating regional value content is clearly an improvement over the "direct cost of processing" formula under the FTA, which was plagued with ambiguity. We welcome the expected predictability, clarity and transparency of this formula in the hope that disputes such as Honda experienced will be satisfactorily resolved and that trade can be stabilized.

However, the percentage required for preferential tariff treatment has been increased by 25% for light motor vehicles and major components. Preliminary analysis suggests that there is little difference in terms of calculating regional value between the two formulae, making the increase to 62.5% significant in both nominal and real terms. Moreover, this increase comes on the heels of a 30% to 40% jump in the 1989 FTA rule of origin over the pre–FTA Auto Pact.

Given the Government of Canada's initial rejection two years ago of the FTA's select panel recommendation to increase the FTA rule of origin to 60%, arguing that such an increase would neither benefit Canada nor enhance the competitiveness of the auto industry, it is disturbing to see a NAFTA proposal with an even higher percentage. So far there has been no convincing argument that an increase from 50% to 62.5% would benefit Canada.

[*Translation*]

d'obstacle au commerce ou à l'investissement face aux autres pays du GATT, ni bien sûr entre les signataires de l'ALÉNA. À cet égard, l'augmentation arbitraire et protectioniste de l'ALÉNA en ce qui a trait aux règles d'origine pour les automobiles et les pièces principales apparaît tout à fait incompatible avec le GATT.

La question de l'adhésion au GATT est une considération importante à la fois pour les États–Unis et pour le Canada en ce qui concerne l'ALÉNA et, d'un point de vue historique, l'ALÉ et le Pacte de l'automobile.

En 1965, lorsqu'on a signé le Pacte de l'automobile, les États–Unis ont demandé et obtenu une dispense du GATT pour que l'entente en question s'applique bilatéralement avec le Canada. Le Canada n'a pas demandé une telle dispense, préférant une application multilatérale du traité compatible avec les principes du GATT. Même si, de temps à autre, on s'est interrogé au sujet des garanties accordées au Canada par le Pacte de l'automobile, l'ALÉ a consacré en 1989, tout en maintenant les droits acquis par certains fabricants et en empêchant définitivement toutes les entreprises exclues du Pacte d'obtenir un statut ou des avantages équivalents à ceux des entreprises visées par le Pacte et établies au Canada. L'ALÉNA préserve à la fois le Pacte de l'automobile et les dispositions pertinentes de l'ALÉ. Pour ce qui est d'évaluer la compatibilité de la proposition d'ALÉNA par rapport au GATT, il n'est que raisonnable de prendre en compte toutes ces mesures et ententes connexes.

Les règles d'origine de l'ALÉNA: La nouvelle méthode du «coût net» pour le calcul de la teneur régionale constitue de toute évidence une amélioration par rapport à la formule du «coût direct de fabrication» de l'ALÉ, qui était par trop ambiguë. Nous apprécions la prévisibilité, la clarté et la transparence que permet cette formule et nous espérons qu'on pourra résoudre de façon satisfaisante les problèmes semblables à ceux éprouvés par Honda Canada et que le commerce pourra être stabilisé.

Toutefois, le pourcentage requis pour le traitement tarifaire préférentiel a été augmenté de 25 p. 100 pour les véhicules légers et les pièces principales. Les analyses prélimnaires donnent à penser que les deux formules donnent des résultats analogues pour ce qui est de la valeur régionale, de sorte que l'augmentation à 62,5 p. 100 s'avère importante à la fois sur le plan nominal et sur le plan réel. En outre, elle fait suite à une hausse de 30 à 40 p. 100 par rapport au Pacte de l'automobile décrétée par l'ALÉ de 1989 pour les règles d'origine.

Compte tenu du fait que, contrairement à la recommandation d'un comité d'experts, le gouvernement du Canada a refusé il y a deux ans de hausser les règles d'origine de l'ALÉ à 60 p. 100, soutenant qu'une telle augmentation ne profiterait pas au Canada, ni ne rehausserait la compétitivité de l'industrie automobile, il est gênant de constater que l'ALÉNA propose un pourcentage encore plus élevé. Jusqu'à présent, on n'a pas réussi à expliquer de façon convaincante qu'une augmentation de 50 p. 100 à 62,5 p. 100 pouvait être avantageuse pour le Canada.

[*Texte*]

Above all, a rule of origin determines whether goods that are traded across borders are foreign or domestic and therefore eligible for preferential treatment. In our view, the rule of origin is an ineffective instrument of industrial policy to increase either investment or levels of sourcing in Canada. Indeed, at a certain point it may have the opposite effect. Investment decisions are driven by many factors and in general depend primarily on the overall relative competitiveness of the jurisdiction as well as access to markets; sourcing generally depends on the competitive ability and cooperative inclination of the local suppliers.

Arbitrary and frequent changes to trade rules and regulations create havoc, instability and higher costs for those affected by such measures, as do rules that are ambiguous. Even with the phase-in of NAFTA rule over eight years as well as a modest extension of duty drawback for two years, raising the hurdle in such a substantial manner cannot be justified in our view by a new level of clarity in the applied formula and will inevitably send negative signals to foreign investors.

The two-track auto industry in Canada: As a direct result of grandfathering the Auto Pact and the FTA, thereby creating a two-track industry—Auto Pact and non-Auto Pact—non-Auto Pact companies face significant disadvantages in the form of external tariff differentials on third-country imports. While non-Auto Pact firms in Canada face a 9.2% MFN tariff on automotive imports, Auto Pact companies in Canada are able to import vehicles and OE parts duty free from any country without having to meet the rule of origin test. By contrast, auto makers in the U.S. have only a 2.5% MFN tariff on most third-country imports. Moreover, any duty relief measures in Canada for non-Auto Pact companies, such as duty drawback and duty remission, are being phased out by 1996 under the NAFTA.

[*Traduction*]

Par-dessus tout, les règles d'origine déterminent si les biens échangés entre deux pays sont étrangers ou non et, partant, s'ils sont admissibles à un traitement préférentiel. À notre avis, les règles en question ne constituent pas un instrument efficace de politique industrielle permettant d'augmenter les investissements ou les approvisionnements au Canada. Elles peuvent même avoir l'effet contraire. Les décisions d'investissements reposent sur de nombreux facteurs et dépendent surtout de la compétitivité générale de l'emplacement et de l'accès au marché tandis que les approvisionnements sont fonction de l'aptitude concurrentielle et de l'attitude coopérative des fournisseurs locaux.

Les modifications arbitraires et fréquentes des règles et règlements commerciaux, tout comme les règles ambiguës, désorganisent les intervenants et créent pour eux de l'instabilité et des augmentations de coûts. Même compte tenu de l'application progressive sur huit ans de la règle de l'ALÉNA et d'une extension modeste du drawback pendant deux ans, hausser la mise de façon aussi marquée ne peut se justifier par la clarté de la formule et enverra inévitablement des signaux négatifs aux investisseurs étrangers.

L'industrie automobile canadienne à double voie: comme résultat direct du maintien des droits acquis du Pacte de l'automobile et de l'ALÉ, créant ainsi une industrie à double voie—les signataires du Pacte automobile et les non-signataires du Pacte automobile—les compagnies non-signataires continuent à faire face à d'importants désavantages au niveau des tarifs douaniers pour les importations de pays tiers. En effet, alors qu'elles doivent composer avec un tarif NPF de 9,2 p. 100 sur les importations de produits automobiles, les compagnies signataires du Pacte au Canada peuvent importer des voitures et des pièces de n'importe quel pays en franchise de droit et sans avoir à se justifier de la règle d'origine. Par contre, les fabricants d'automobiles aux États-Unis versent un tarif de 2,5 p. 100 sur la plupart des importations de produits automobiles en provenance de pays tiers. Qui plus est, toutes les mesures d'exonération de droits au Canada pour les compagnies exclues, comme le «drawback» et la remise de droits de douane, auront disparu en 1996 avec l'ALÉNA.

• 1155

JAMA Canada supported Canada's participation in the NAFTA for the anticipated opportunities in expanding trade among the three countries consistent with GATT, and in making necessary improvements in the formula for calculating regional value content in the FTA rule of origin. But in the midst of successfully preserving the Auto Pact and its exclusive benefits for a select group of companies in Canada who are largely unaffected by the changing rule of origin requirements, the NAFTA automotive proposal appears, on balance, to do little or nothing to further the prospects for equivalent opportunity and competitive access within the NAFTA area for any current or future non-Auto Pact company in Canada.

JAMA Canada a soutenu la participation du Canada à l'ALÉNA parce que cet accord laissait entrevoir des possibilités d'élargir les échanges entre les trois pays d'une manière compatible avec le GATT et d'améliorer la méthode de calcul de la teneur régionale dans les règles d'origine de l'ALÉ. Mais, tandis que l'entente préserve le Pacte de l'automobile et les avantages exclusifs dont jouissent un petit groupe d'entreprises au Canada qui ne sont à peu près pas touchées par les nouvelles exigences quant à l'origine, la proposition d'ALÉNA semble au total contenir peu ou point de dispositions susceptibles d'offrir des chances équivalentes et un accès compétitif dans la zone de l'ALÉNA—à l'heure actuelle ou dans l'avenir, à toute nouvelle compagnie exclue du Pacte de l'automobile au Canada.

[*Text*]

The following are specific comments on the NAFTA text, which illustrate that while there are a number of positive developments in NAFTA, there are also a number of serious problems for Japanese auto makers, and some unanswered questions, which undermine our unqualified support for this deal.

While we have strong reservations about the alarming increase in the rule of origin along with support for the new formula, the proposed phase-in of the NAFTA rule is both welcome and necessary, although 10 years would have been preferable and consistent with the general transition period for the NAFTA implementation. The requirement to trace the value of non-originating materials is somewhat of a mixed blessing. On the one hand, the problems of "roll-down" under the FTA will be overcome, but the costs of meeting this requirement will be considerable for both manufacturers and suppliers. The added complexity of deep tracing will require not only timely and accurate certificates, but also an expanded and likely more costly audit process for both auto makers and a complex chain of suppliers, increasingly international in scope.

The provision of uniform regulation, advance rulings, a 7% *de minimis* rule, and the establishment of a working group on rules of origin are welcome developments.

Duty drawback will be extended for two years until 1996, which is very short-term but not insignificant. However, the proposed NAFTA drawback provision to come into effect after 1996 will likely be ineffective inasmuch as it is conditional on MFN NAFTA trade. Put simply, while the NAFTA drawback proposal addresses the problem of double taxation in the case of non-qualifying goods, our members intend to continue to produce qualifying goods for trade in the NAFTA region.

A special provision will allow CAMI Automotive to average their production with General Motors of Canada under the NAFTA rule of origin. However, a general affiliation rule would have been preferred in consideration of possible future alliances and other corporate affiliations.

The five-year phase-in for new plants and two-year phase-in for major refits of an existing plant appear to be beneficial in meeting the origin requirements. However, the increasingly restrictive definitions regarding eligibility may reduce or eliminate any potential benefit.

Overall, NAFTA is concerned with rules and regulations governing trade between Canada, the U.S., and Mexico. From Canada's point of view, given the importance of foreign investment and the predominance of foreign ownership in the automotive industry, it only makes sense that trade policies and rules be non-discriminatory and GATT consistent. Due to the high degree of integration of the auto industry in North America, all major vehicle manufacturers in Canada

[*Translation*]

Voici maintenant quelques observations sur le texte de l'ALÉNA qui montrent que, bien qu'il contienne un certain nombre d'initiatives positives, cet accord contient également un certain nombre de problèmes sérieux pour les fabricants japonais d'automobiles et de questions sans réponse qui nous empêchent de l'appuyer totalement.

Alors que nous exprimons de fortes réserves au sujet de la hausse inquiétante de la règle d'origine tout en appuyant la nouvelle formule, nous considérons que l'application progressive des règles d'origine de l'ALÉNA est à la fois bienvenue et nécessaire, quoi qu'une période de 10 ans aurait été préférable et davantage compatible avec la période générale de transition pour la mise en oeuvre de l'ALÉNA. La nécessité de prendre en compte tout au long de la chaîne de production la valeur des matières non originaires est à la fois bonne et mauvaise. D'une part, les problèmes d'«amoindrissement» éprouvés dans le cadre de l'ALÉ seront évités, mais la mise sur pied de nouveaux systèmes de comptabilité coûtera extrêmement cher tant aux fabricants qu'aux fournisseurs de pièces. La complexité accrue de la prise en compte exigera non seulement des certificats exacts et produits à temps mais également un processus de vérification élargi et vraisemblablement plus coûteux pour les fabricants et pour une gamme complexe et de plus en plus internationale de fournisseurs de pièces.

L'établissement de règlements uniformes, les décisions anticipées, la règle minimum des 7 p. 100, et la mise sur pied d'un groupe de travail sur les règles d'origine constituent des améliorations appréciées.

Le «drawback» de droit de douane sera prorogé pour deux ans, jusqu'en 1996, une période brève mais non négligeable. Toutefois, la disposition de l'ALÉNA concernant le «drawback» qui doit entrer en vigueur après 1996 sera vraisemblablement inefficace puisque tributaire des échanges NPF de l'ALÉNA. En termes plus simples, alors que la disposition de «drawback» de l'ALÉNA règle le problème de la double imposition pour les biens non admissibles, nos membres ont l'intention de continuer de fabriquer des biens admissibles destinés à être vendus dans la région de l'ALÉNA.

Une disposition spéciale permettra à l'usine CAMI Automotive d'établir une moyenne entre sa production et celle de General Motors du Canada en vertu des règles d'origine de l'ALÉNA. Cependant, une règle générale d'affiliation aurait été préférable, eu égard à des alliances futures possibles et à d'autres affiliations d'entreprises.

L'application progressive sur cinq ans pour les nouvelles usines et sur deux ans pour les ré-outillages d'usines existantes semble bénéfique au niveau des règles d'origine. Cependant, les définitions de plus en plus restrictives concernant l'admissibilité peuvent réduire ou éliminer tout avantage potentiel.

D'une manière générale, l'ALÉNA concerne les règles et les règlements régissant les échanges entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Du point de vue du Canada, étant donné l'importance des investissements étrangers et la domination étrangère dans l'industrie automobile, il est logique que les politiques et les règles commerciales ne soient pas entachées de discrimination et soient compatibles avec le GATT. Étant donné le fort degré d'intégration de

[*Texte*]

require access to the entire North American market to sustain and develop ongoing production in Canada.

In concluding, I'd like to leave the committee with three points, which summarize our concerns about NAFTA and Canadian automotive trade policy.

1. Canada's 9.2% MFN tariff on automotive products.

Non-Auto Pact companies in Canada are disadvantaged by this tariff in two respects—because Auto Pact companies in Canada are able to import vehicles and parts duty free from any country, and because other competitors in the U.S., both related and unrelated, face only a 2.5% tariff on imported components. Ever since the FTA, when the Auto Pact was grandfathered, when duty remission programs and duty drawback were scheduled to be eliminated, we've been assured by the federal government that they understood the problem of the 9.2% tariff and that it would be taken care of.

Canada is disadvantaged by the tariff in being able to offer Japanese and other non-Auto Pact producers a competitive cost environment for direct investment. While eliminating the tariff would not guarantee investment, retaining the tariff would likely push any further new investment into the U.S. With ratification of the proposed NAFTA, the 9.2% tariff is a cost penalty that the Canadian government should eliminate as a meaningful step towards redressing the disadvantages facing non-Auto Pact companies in Canada.

• 1200

2. NAFTA rule of origin.

Notwithstanding an improved formula, the increase in the percentage from the NAFTA is excessive and protectionistic in a way that further threatens to drive new investment toward the U.S. rather than Canada, particularly for those outside the Auto Pact, to avoid the risks of not meeting the high rule or failing to pass the inevitable customs audit. Recent dumping actions between the U.S. and Canada in steel products as well as the threat of dumping charges against Japanese vehicles in the U.S. only underscore these concerns about access.

3. Canada's automotive trade policy.

[*Traduction*]

l'industrie automobile en Amérique du Nord, tous les principaux fabricants au Canada ont besoin de pouvoir accéder à tout le marché nord-américain pour maintenir et développer leur production.

En guise de conclusion, j'aimerais vous citer les trois points qui résument les inquiétudes que nous donnent l'ALÉNA et la politique commerciale du Canada dans le secteur de l'automobile.

1. Le tarif NPF de 9,2 p. 100 du Canada sur les produits automobiles.

Les entreprises non-signataires du Pacte de l'automobile au Canada sont désavantagées par ce tarif à deux égards—parce que les compagnies signataires du Pacte automobile au Canada peuvent importer des véhicules et des pièces détachées en provenance de n'importe quel pays en franchise de droit, et parce que d'autres concurrents aux États-Unis, affiliés et non-affiliés, ne doivent payer qu'un tarif de 2,5 p. 100 sur les composantes importées. Depuis la signature de l'ALÉ, entérinant les droits acquis du Pacte automobile, alors que les programmes de remise de droit et de «drawback» devaient être éliminés, le gouvernement fédéral nous a assuré qu'il comprenait le problème que posait le tarif de 9,2 p. 100 et qu'il réglerait la question.

Le Canada est désavantagé par ce tarif qui permet d'offrir aux Japonais et aux autres fabricants non-signataires du Pacte automobile un environnement compétitif sur le plan du coût pour les investissements directs. L'élimination de ce tarif ne garantirait pas d'investissements, mais son maintien détournera vraisemblablement les capitaux vers les États-Unis. Dans la perspective de la ratification de l'ALÉNA, ce tarif de 9,2 p. 100 est une sanction pécuniaire que le gouvernement canadien devrait éliminer pour contribuer à supprimer les handicaps imposés aux compagnies non-signataires du Pacte automobile au Canada.

2. La règle d'origine de l'ALÉNA.

Bien que la formule soit améliorée, l'augmentation en pourcentage dans l'ALÉNA est excessive et protectionniste au point d'inciter les capitaux à aller s'investir aux Etats-Unis plutôt qu'au Canada, surtout pour ceux qui n'appartiennent pas au pacte d'automobiles, pour éviter le risque de ne pas atteindre le taux requis ou d'être rejetés lors de l'inévitable vérification des douanes. Les récentes accusations de ventes à perte de produits sidérurgiques entre les États-Unis et le Canada ainsi que la menace d'accusations de ventes à perte contre les véhicules japonais vendus aux États-Unis renforcent ces inquiétudes au sujet de l'accès.

3. La politique commerciale du Canada dans le domaine automobile.

[*Text*]

With an auto industry that is predominantly foreign owned, we see no benefit in maintaining a trade policy that fundamentally discriminates and differentiates between groups of foreign-owned companies that produce in Canada for the North American market. For our part, we recognize that our prosperity depends on the existence of a healthy, vibrant and competitive auto industry in Canada.

JAMA Canada is naturally concerned about the impact of NAFTA, as well as the continuing elements of the FTA that would affect the attractiveness of Canada as a location of choice for producers seeking competitive access to the North American market on an integrated and rationalized basis. Japanese auto makers continue to localize their operations in order to be close to their customers and to contribute to the long-term prosperity of the communities in which they do business.

This concludes our opening statement, and we'd be happy to answer any questions you may have.

Mr. McCurdy: I gather, given such factors as the new North American content rule, the Canadian 9.2% tariff, the proximity to the American market, the net effect of NAFTA is likely to be the establishment of any future Japanese manufacturers in the United States. Even with a reduction in the 9.2% tariff, it's difficult to see why you'd establish plants in Canada for the Canadian market, since you would be able to import into the Canadian market.

Mr. Worts: I think these are some of the arguments we've been making.

Mr. McCurdy: I just want to re-emphasize that. The Canadian parts manufacturers made a great to-do about the attractiveness of the Mexican market. I'd be interested in seeing where you place the Mexican market, in the Japanese manufacturers' equation, in respect to future investment location.

Mr. Worts: It would be difficult, sir, for me to talk about the plans of Japanese auto makers in general, but from our point of view, representing the companies in Canada, there are some aspects that we have a concern about in terms of access to Mexico. Of course there is only one Japanese auto maker in Mexico. Nissan is producing and has produced there since 1961. Under the terms of the NAFTA, Japanese plants in Canada, because they have no production of their own, have no access to the Mexican market for a 10-year period. Through the transition period we've been shut out of the market in terms of exports from Canada to Mexico. As far as I can tell, Nissan has increased its investment in Mexico, but I'm not aware of any other Japanese companies who are contemplating plants in Mexico.

Mr. Mickey Yaksich (Representative, Honda Canada, Japan Automobile Manufacturers Association of Canada): I want to add to one point as a representative of Honda. It relates to your opening question.

I think what committee members have to keep in perspective is that we've adopted a regulatory framework. The experience under it will be the true test, but given our experience under FTA and the benefit we have had from that

[*Translation*]

L'industrie automobile étant pratiquement dominée par les fabricants étrangers, nous ne voyons aucun avantage au maintien d'une politique commerciale qui établit des différences fondamentalement discriminatoires entre les groupes de compagnies étrangères qui fabriquent au Canada pour le marché nord américain. Pour notre part, nous reconnaissons que notre prospérité dépend de l'existence d'une industrie automobile saine, dynamique et compétitive au Canada.

JAMA Canada s'inquiète tout naturellement des incidences de l'ALÉNA, ainsi que du maintien des éléments de l'ALÉ qui rendraient le Canada moins attrayant pour les fabricants à la recherche d'un accès compétitif au marché nord américain sur une base rationnelle et intégrée. Les constructeurs japonais choisissent toujours de s'installer près de leurs clients et ils contribuent à la prospérité à long terme des collectivités avec lesquelles ils font affaire.

Ceci met fin à notre déclaration préliminaire. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

M. McCurdy: Étant donné les facteurs tels que la nouvelle règle de contenu nord-américain, le tarif canadien de 9,2 p. 100 ou la proximité du marché américain, je suppose que l'ALÉNA aura vraisemblablement pour conséquence d'inciter les constructeurs japonais à s'installer désormais aux États-Unis. Même avec une réduction du tarif de 9,2 p. 100, il est difficile de voir pourquoi quelqu'un ouvrirait une usine au Canada pour desservir le marché canadien, puisqu'il sera toujours possible d'importer au Canada.

M. Worts: Vous reprenez nos arguments.

M. McCurdy: Je voulais simplement les renforcer. Les fabricants canadiens de pièces détachées ont fait le panagérique du marché mexicain. J'aimerais savoir quelle place les constructeurs japonais réservent au marché mexicain dans leurs perspectives futures d'investissements.

M. Worts: Il m'est difficile, monsieur, de vous parler d'une manière générale des plans des constructeurs japonais, mais de notre point de vue, représentant ces compagnies au Canada, il y a certains aspects de l'accès au marché mexicain qui nous posent un problème. Bien entendu, il n'y a qu'un seul constructeur japonais au Mexique. Nissan y est depuis 1961. En vertu des dispositions de l'ALÉNA, les usines japonaises au Canada, parce qu'elles n'ont pas de production propre, n'auront pas accès au marché mexicain pendant 10 ans. Pendant la période de transition, nous sommes donc exclus du marché pour les exportations vers le Mexique. Je crois que Nissan a augmenté ses investissements au Mexique mais, à ma connaissance, il n'y a pas d'autres constructeurs japonais qui envisagent de s'installer au Mexique.

M. Mickey Yaksich (représentant, Honda Canada, Japan Automobile Manufacturers Association of Canada): En tant que représentant de Honda, j'aimerais ajouter une petite chose à propos. de votre première question.

Je crois que les membres du comité ne doivent pas oublier que ce que nous avons adopté est un cadre de réglementation. C'est à l'usage que nous pourrons vraiment juger de la qualité de l'accord, mais compte tenu du fait que

[*Texte*]

experience in terms of negotiating the NAFTA, I am prepared to say that the big plus about this framework is that under NAFTA it should be clearer what the rules are. I think that is important, and we have to keep that in mind, because the question then becomes, what is Canada's place within that clear framework?

• 1205

The one point Honda has made within that framework—and I think it is a manageable point, I don't think it is overstepping—is that we think the Canadian government has to look very closely at the MFN tariff on parts that we require for our Canadian operation. We are competing against sister plants in the United States that have a lower cost. I am talking about the parts tariff that our production operation relies on. We think that has to be adjusted downward, and I think that is within Canada's control. I think that will position Canada to be effective within this clear framework. It is different from what Canada has worked under in the past, but if I had to say one point, it would be that. That's a burden to our production operation, which we are hopeful Canada will address—

Mr. McCurdy: That's one factor that is under the control of the federal government, but the fact is that the Americans have always somehow found some way to harass, with their own political and economic reasons. A conventional wisdom has developed that in the circumstances the hassle is too much, why bother if the biggest market is in the States and you can sell into Canada in any case.

Mr. Yaksich: Minister Wilson has used the word "balance". I think the concept of balancing applies at a number of levels. I think there is something to be said about having a balance in your representation within a trading area, and I wouldn't overlook that.

Mr. McCurdy: What about balance? It is repeatedly said that—I forgot what the figures are, but they are considerable, the proportion of Canadian workers employed in the automobile and related industries by the North American manufacturers as compared to the collectivity of Japanese manufacturers. Have you any idea what the ratio is of Canadian workers per car sold in Canada by the Japanese as compared to workers employed per car by the North American manufacturers in Canada?

Mr. Yaksich: I don't have the macro numbers, but I could add that in Honda's positioning within North America I am comfortable with that balance. We produce more cars here than we sell, and we are producing on a basis that meets the content test. I think that goes a long way in addressing the question of how people will position themselves within this trading area.

Mr. McCurdy: I have a couple of unrelated questions. Have you any idea what the wage rates might be for Nissan in Mexico as compared to Canada?

Mr. Worts: I am not aware of that.

[*Traduction*]

notre expérience avec l'ALÉ nous a permis de mieux négocier l'ALÉNA, je suis prêt à dire que le grand atout de l'ALÉNA, c'est que les règles du jeu devraient être plus claires. C'est un point important à mon avis, et il ne faut pas l'oublier, car il faut se demander ensuite quel est le rôle du Canada dans le cadre de ce contexte clair?

Un point qu'a fait valoir Honda dans ce contexte—et à mon avis la compagnie n'a pas exagéré—c'est que le gouvernement canadien devrait examiner de près le doit de douane de la NPF qu'il impose sur les pièces dont nous avons besoin pour nos activités au Canada. Nous sommes en concurrence avec des usines-soeurs aux États-Unis qui ont des coûts moindres. Je parle des droits de douane imposé sur les pièces nécessaires à nos activités de production. Nous estimons qu'il faut réduire ces droits et que le Canada a le pouvoir de le faire. Nous pensons que cela permettra au Canada de jouer un rôle efficace dans ce contexte très clair, qui est différent de celui qui existait par le passé. Si je devais insister sur une question, c'est celle-ci que je mentionnerais. Nous espérons que le Canada s'occupera de ce problème, qui représente un obstacle pour nos activités de production...

M. McCurdy: C'est un facteur qui relève du gouvernement fédéral, mais le fait est que les Américains ont toujours trouvé le moyen de nous harceler pour leurs propres raisons politiques et économiques. On s'est peu à peu fait à l'idée que face à ce harcèlement, ce n'est pas la peine de se donner tant de mal, puisque le marché le plus important est aux États-Unis et qu'on peut vendre au Canada de toute façon.

M. Yaksich: Le ministre Wilson a utilisé le mot «équilibre». Je pense que cette notion s'applique à plusieurs niveaux. Je pense qu'il est bon d'avoir un certain équilibre dans les pays avec lesquels on a des relations commerciales. C'est un facteur qu'il ne faudrait pas négliger.

M. McCurdy: Qu'en est-il de l'équilibre? Je ne me souviens pas des chiffres, mais on dit qu'il y a une différence impressionnante entre la proportion de travailleurs canadiens employés dans l'industrie de l'automobile et dans les secteurs connexes par les fabricants nord-américains et celle de ceux qui sont employés par l'ensemble des fabricants japonais. Avez-vous une idée du nombre de travailleurs canadiens pour chaque voiture vendue au Canada par les Japonais par rapport au nombre de travailleurs pour chaque voiture vendue au Canada par les fabricants nord-américains?

M. Yaksich: Je n'ai pas les chiffres globaux, mais je pourrais vous dire que, vu la situation de Honda en Amérique du Nord, l'équilibre atteint me paraît satisfaisant. Nous fabriquons plus de voitures ici que nous n'en vendons, tout en respectant les critères de contenu. Je pense que cela répond en grande partie à la question du positionnement des fabricants dans cette zone commerciale.

M. McCurdy: J'ai quelques autres questions sur des sujets différents. Avez-vous une idée des salaires payés par Nissan au Mexique par rapport à ceux payés au Canada?

M. Worts: Non.

[*Text*]

Mr. McCurdy: Perhaps you can advise us, perhaps not at this point, but by written correspondence about the costs to Honda, for example, of the trade harassment that has been experienced up to now by the import barriers that were mounted by the American customs. It is just a piece of factual information.

Mr. Yaksich: Is it that you would like the cost?

Mr. McCurdy: The costs to Honda.

Mr. Yaksich: I would add that we successfully resolved that issue in the context of NAFTA in the sense of establishing clear rules that—

• 1210

Mr. McCurdy: I understand that.

Mr. Yaksich: I just want to make the point that this is an unfolding world, and this goes back to my point about experience. We didn't like it, but there's an element of reality that you can't avoid. The fact is that it's a changing world and there are other governments that have interests. We have to take the weight on that, and the final result has been favourable.

Mr. McCurdy: In terms of the new NAFTA rules of origin.

Mr. Yaksich: Yes.

Mr. McCurdy: That's fine, but I'm asking a question about costs, and it's not just Honda. I guess Toyota was involved in that too.

The Chairman: I guess Toyota and the CAMI plants have also been audited.

Mr. Michael Graydon (Assistant General Manager, Toyota Motor Manufacturing Canada Inc., Japan Automobile Manufacturers Association of Canada): We're in the process of being audited. I must admit, as Mickey has stated, perhaps being after Honda, that our experience has not been as terrible as Honda's has been.

Mr. McCurdy: That's my impression. It's interesting to see with what confidence you approach the changed rules of origin. Too bad people in softwood lumber and hogs and a number of areas that have been subjected to American harassment could not have had their confidence so reassuringly responded to. I suspect it's not over for you yet, and that's a question that still sits out there.

Mr. Yaksich: We haven't lost our focus.

Mr. Van De Walle: On page 6 you indicated that investment decisions are driven by many factors, and you make some reference. I wonder if you would just elaborate a little bit. Why don't we get more investment here in Canada?

Mr. Worts: I think it depends on the kind of investment you're looking for. There are a number of issues, I think, that we have pointed out.

One is MFN tariff on imported products from overseas, recognizing that all auto makers source globally. When we make the comparisons between competitive investments, either in the U.S. or in Canada, to serve the North American

[*Translation*]

M. McCurdy: Vous pourrez peut-être nous écrire par la suite pour dire combien le harcèlement découlant des barrières commerciales mises en place par les douanes américaines a coûté, par exemple, à Honda. Je veux simplement un renseignement concret.

M. Yaksich: Vous voulez savoir combien cela nous a coûté?

M. McCurdy: Combien cela a coûté à Honda.

M. Yaksich: J'ajouterais que nous avons réglé avec succès cette question dans le cadre de l'ALÉNA en établissant des règles claires qui...

M. McCurdy: Je comprends cela.

M. Yaksich: Je tiens tout simplement à dire que la situation est en pleine évolution, ce qui rejoint ma remarque au sujet de l'expérience acquise. On ne peut pas éviter certaines choses, même si elles ne nous plaisent pas. La situation est en train de changer, et d'autres gouvernements sont intéressés. Il faut savoir rester ferme, et le résultat final est favorable.

M. McCurdy: Pour ce qui est des nouvelles règles d'origine de l'ALÉNA.

M. Yaksich: Oui.

M. McCurdy: C'est très bien mais ma question porte sur les coûts, et pas seulement sur Honda. Je pense que Toyota était impliquée également.

Le président: Je pense que les usines de Toyota et de CAMI ont fait l'objet d'une vérification.

M. Michael Graydon (directeur général adjoint, Toyota Motor Manufacturing Canada Inc.; Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada): La vérification est en cours chez nous. Je dois avouer, comme Mickey l'a dit, que peut-être parce que nous sommes venus après Honda, notre expérience n'a pas été aussi mauvaise que celle de Honda.

M. McCurdy: C'est mon impression également. Il est intéressant de constater à quel point vous avez confiance dans les nouvelles règles d'origine. Il est dommage que les producteurs de bois d'oeuvre, de porcs ou autres qui ont été harcelés par les Américains n'aient pas pu être rassurées aussi efficacement. Je suppose que la question n'est pas encore réglée pour vous, elle reste toujours en suspens.

M. Yaksich: Nous allons continuer de prêter attention à cette question.

M. Van De Walle: À la page 6 de votre mémoire, vous avez dit que les décisions en matière d'investissements dépendent de beaucoup de facteurs, et vous en parlez brièvement. Pourriez-vous nous donner davantage de détails. Pourquoi n'y a-t-il pas davantage d'investissements ici au Canada.

M. Worts: Je pense que cela dépend du genre d'investissement que vous voulez avoir. Je pense que nous avons signalé un certain nombre de facteurs.

L'un d'entre eux est le tarif NPF sur les produits importés d'outre-mer, compte tenu du fait que tous les fabricants d'automobiles s'approvisionnent partout au monde. Pour faire une comparaison entre le Canada et les États-

[*Texte*]

market, we have to compare, first of all, the cost of doing business. The MFN tariff, the duty remission program, and the duty drawback provisions that were provided under the free trade agreement and have been picked up by the NAFTA are basically disappearing. Those are the major concerns we have about Canada being a competitive place for investment.

Mr. Van De Walle: Given that the population in one country, for example, is large, it follows that there would be more cars sold. You talk about access to market. What are the chances of expansion, of getting more in Canada? The population, by comparison, is not great.

Mr. Worts: I think, as someone previously explained, the auto industry in Canada represents, I think, about 17% of total production in North America and about 10% of consumption. It's an export-based industry. Fundamentally, the vehicles that are produced in Canada are not sold in Canada. Because of the relatively small size of the market to the whole North American market, vehicle makers in Canada since the Auto Pact have been rationalized on a North American basis and produce larger quantities than are possibly consumed in Canada.

• 1215

Mr. Van De Walle: So in Canada we're not very conducive to having future car manufacturing coming to the country. If you follow access to market—

Mr. Worts: Canada's forte, I think, under the Auto Pact has been in the area of vehicle manufacturing, and I think its ongoing trade surplus with the United States is testimony to that fact.

Mr. Van De Walle: Would you give some opinions as to how we can improve. We talk about the origin, the content. Of course we've all read about what you've gone through and that sort of thing. Are there things we could do to ensure that in the future we're not going to have another upset?

Mr. Worts: I'm not sure there are any guarantees, as someone else said earlier, to prevent these kinds of things. I think what you can do is put into place mechanisms to resolve disputes, and I think the working group that has been established under the NAFTA rule of origin has the potential to be beneficial, as is the establishment of uniform regulations.

Mr. MacLaren: Thank you, Mr. Worts, and your colleagues for being with us this morning.

On rules of origin, the increase of the North American content from 50% to 62%, as I assume from the advocates of that policy, intended to increase not the Canadian content but the North American content of overseas companies active in North America, whereas I believe you're arguing that the net effect of that policy could well be that further expansion or new investment by overseas manufacturers would tend toward the United States rather than into Canada. Could you elaborate on that point for a moment?

[*Traduction*]

Unis au sujet des investissements destinés à desservir le marché nord-américain, il faut comparer d'abord les coûts initiaux. Des dispositions comme le tarif NPF, le programme de remise de droits et le drawback, qui étaient prévues dans l'Accord de libre-échange et qu'avait reprises l'ALÉNA, sont en train de disparaître. Ce sont nos principaux sujets de préoccupation quant à la capacité du Canada à attirer les investissements.

M. Van De Walle: Si, par exemple, un des pays a une population importante, il est logique qu'on y vende plus de voitures. Vous avez parlé d'accès au marché. Quelles sont les possibilités d'expansion de la production au Canada? Notre population est faible en comparaison.

M. Worts: Comme quelqu'un l'a déjà expliqué, l'industrie automobile au Canada représente, je crois, environ 17 p. 100 de la production totale en Amérique du Nord, et environ 10 p. 100 des ventes. C'est une industrie fondée sur les exportations. La plupart des voitures fabriquées au Canada ne sont pas vendues au Canada. À cause de la taille relativement limitée de notre marché dans le contexte nord-américain, la construction automobile au Canada depuis le Pacte de l'automobile a été réorganisée en fonction de l'ensemble du marché nord-américain et la production dépasse les possibilités de vente au Canada.

M. Van De Walle: Il est peu probable que le Canada attire des fabricants de voitures à l'avenir. Si on utilise le critère de l'accès au marché. . .

M. Worts: Dans le cadre du Pacte de l'automobile, j'estime que le point fort du Canada a été la fabrication des voitures, comme le montre le surplus commercial que le Canada continue d'avoir avec les États-Unis.

M. Van De Walle: Voulez-vous nous donner des conseils? Comment peut-on s'améliorer? Nous avons parlé de l'origine, du contenu. Bien sûr, nous savons tous quel genre de problèmes vous avez eus. Quelles mesures pouvons-nous prendre pour nous assurer qu'à l'avenir il n'y aura pas d'autres bouleversements?

M. Worts: Je ne suis pas sûr qu'il existe des garanties pour empêcher ce genre de problèmes, comme quelqu'un l'a dit tout à l'heure. Je pense qu'on peut prévoir des mécanismes de règlement des différends, et je pense que le groupe de travail créé en vertu des règles d'origine de l'ALÉNA peut être utile, tout comme la mise en place de règlements normalisés.

M. MacLaren: Je remercie monsieur Worts et ses collègues d'être parmi nous ce matin.

Pour ce qui est des règles d'origine, en voulant porter le contenu américain de 50 p. 100 à 62 p. 100—à en croire ceux qui préconisent cette politique—on cherchait non pas à accroître le contenu canadien, mais plutôt le contenu nord-américain des compagnies étrangères ayant des usines en Amérique du Nord. Or, vous semblez dire que l'effet net de cette politique risque d'être que les fabricants étrangers auront tendance à placer leurs nouveaux investissements aux États-Unis plutôt qu'au Canada. Voulez-vous nous expliquer cela davantage?

[*Text*]

Mr. Graydon: Obviously, as Dave just said, by far the majority of vehicles are sold in the U.S. market, so to have an incentive to have a manufacturing facility in Canada, it's mandatory that cross-border transactions are as easy as they can be. The best thing in our opinion for us and for Canadian manufacturers and for Canada is to expand. That would allow us to get larger plants, amortize our fixed cost more easily and be able to source locally more than right now because of cost of tooling and things like that we have a problem with.

It was always our position that the 50% requirement, since most of the cars are going to be sold in the U.S. anyway, was at a sufficient level that would ensure that the vehicles were indeed North American. If they're over 50%, they're more North American than they're not, in other words, and that's what the rule of origin was supposed to do. Our content is comfortably above that level, and we were comfortable that we could go ahead and do that. Any future investment could accrue to Canada, especially if external tariffs were in fact lowered.

By increasing to 62.5%, there is now an additional risk, a 25% increase in the hurdle rate. If you were an investor, if you were a businessman wishing to invest in Canada versus the U.S., you might argue that now you're being pushed to the U.S. because that's where the cars are eventually going to be sold. You're going to minimize the cross-border transactions because it's going to be more difficult to put the cars over the border.

If you're suddenly an American company, you're going tend to buy more from American parts suppliers. It was our argument that the 50% content actually was better for Canada and better for parts suppliers.

• 1220

Mr. MacLaren: Especially given the U.S. 2.5%.

Mr. Graydon: Precisely.

Mr. MacLaren: On the tariff for a moment, under the Uruguay Round the 9% Canadian tariff will be reduced if there's a successful deal. Traditionally such a tariff is regarded more as a nuisance than a real deterrent. Would your thoughts about the impact of Canada's tariff be alleviated by the impact of the Uruguay Round?

Mr. Worts: To the extent that there are formula tariff cuts included in that, sure, that would certainly help. We feel, as Mickey suggested, that on parts we don't see any reason for those things that have to be imported to support the production in Canada to be equivalent to what it is for the North American producers in Canada, so we would look forward to a further reduction beyond that than what is offered in the GATT.

The Chairman: I was going to ask the question that I've asked the other witnesses, but I think you've already answered it, and we have had enough discussion on the 9.2%. I think you've made your point very clearly.

[*Translation*]

M. Graydon: Comme Dave vient de le dire, il est évident que la très grande majorité des voitures sont vendues sur le marché américain, donc, si on veut encourager une usine à s'installer au Canada, il faut faciliter autant que possible les transactions trans-frontalières. À notre avis, la meilleure chose pour nous, pour les fabricants canadiens et pour le Canada, c'est l'expansion. Nous pourrions ainsi avoir de plus grandes usines, amortir plus facilement nos coûts fixes et nous approvisionner localement davantage que ce n'est le cas maintenant à cause de l'outillage et des autres problèmes de ce genre.

Nous avons toujours maintenu que, étant donné que la plupart des voitures seront vendues aux États-Unis de toute façon, l'exigence de 50 p. 100 était suffisante pour s'assurer que les voitures étaient bel et bien nord-américaines. Autrement dit, si on dépasse 50 p. 100, les voitures sont plus nord-américaines qu'elles ne le sont pas, ce qui était l'objectif des règles d'origine. Le contenu nord-américain de nos voitures dépassait largement ce chiffre, nous nous sentions donc à l'aise avec cette exigence. Les investissements à venir pourraient se faire au Canada, surtout si les droits de douanes baissaient.

L'augmentation à 62,5 p. 100 entraîne un risque supplémentaire, la barrière monte 25 p. 100 plus haut. Si vous étiez investisseur et si vous aviez à choisir entre le Canada et les États-Unis pour faire des investissements, vous diriez peut-être que l'on vous pousse maintenant vers les États-Unis, parce que c'est là où les voitures finiront par être vendues. Vous chercherez à réduire le plus possible les transactions trans-frontalières car il sera plus difficile d'exporter les voitures aux États-Unis.

Si vous êtes d'un seul coup une entreprise américaine, vous aurez tendance à acheter davantage de pièces fabriquées aux États-Unis. Selon nous, la règle de contenu de 50 p. 100 était meilleure pour le Canada et pour les fournisseurs de pièces.

M. MacLaren: Surtout compte tenu du droit de douane américain de 2,5 p. 100.

M. Graydon: Exactement.

M. MacLaren: J'ai maintenant une question au sujet du tarif canadien de 9 p. 100 qui sera réduit si les négociations de l'Uruguay Round se soldent par un accord. On considère habituellement ce genre de tarif comme une gêne plutôt que comme un véritable facteur de dissuasion. Les répercussions de l'Uruguay Round sont-elles, selon vous, susceptibles d'atténuer les effets de ce tarif?

M. Worts: Si l'accord comprenait une formule de réduction des tarifs, cela serait certainement utile. Comme Mickey l'a dit, nous ne voyons pas pourquoi le matériel que nous devons importer pour l'utiliser dans nos usines au Canada ne serait pas traité de la même façon que celui que produisent les fabricants nord-américains au Canada. Nous nous attendons donc à une réduction plus importante que celle proposée dans le GATT.

Le président: J'allais vous poser la question que j'ai déjà posée à d'autres témoins, mais je pense que vous y avez déjà répondu. D'ailleurs, nous avons assez discuté du 9,2 p. 100. Je pense que vous vous êtes exprimé très clairement.

[*Texte*]

I want to pick up on a question from Mr. Van De Walle, who took great pride in buying what he said was a North American car. I recall going out to the Toyota plant where J.D. Power was giving an award for quality for the Toyota Corolla. I drive a Buick Century. That was sort of bred into me by my father, who was an auto mechanic and who said to buy North American.

I was pleased to see that my Buick Century finished second or third, but the plant that was getting the award for the Buick Century, I believe, was in Mexico. When I walked out, I wasn't sure. I was like Walter; I was buying a car because I thought it was North American, and yet for all I know, my Buick Century may have been made in Mexico.

When the person on the street thinks of the big three and sees a Chrysler, Plymouth, Ford, or Chev go by, he automatically thinks it's made by Local 200 in Windsor. What are the dynamics among the big three? How much do they make? The impression would be that if you're a big three, it's made in Detroit or Windsor and therefore it's 100%.

I think you know where I'm going with my question. It's just that I was surprised and maybe a little embarrassed when I went out to my Buick Century, which might have been made in Mexico.

Mr. Graydon: I don't want to speak on behalf of the big three. All I can say is that it's definitely our position that we're a Canadian corporation, every bit as Canadian as General Motors, Ford and Chrysler. As David stated earlier, our mandate is to buy Canadian parts. We have a Canadian purchasing department that buys Canadian parts, and we feel every bit as much, and our content has increased continuously over the period.

One of the things we appreciate in Canada—and I won't compare it to any other country—is the approach of considering us as a Canadian corporation. You've heard a lot of words about Japanese companies and Japanese this and transplants, but from our point of view, we're a Canadian company. Our cars are Canadian, or every bit as North American, depending on which side of the fence you want to go on.

I appreciate your comment.

Mr. Yaksich: I would just add to that by saying—and this is not a criticism, it's just a fact—that I think the way the automotive policy has evolved is that the traditional manufacturers, because of their roots, are viewed as North American, but they have latitude in terms of where they make their product and what they import in particular, because they work under an umbrella that involves an aggregate calculation, whereas what the FTA and NAFTA have imposed on us—the new manufacturers—is virtually a product-specific calculation, which is very tough.

When we say something is "North American", we mean that car. We can't get away from that. It has to come down to the particular product, whereas some of the averaging provisions that work not in our favour but in

[*Traduction*]

Je veux donner suite à une question posée par M. Van De Walle, qui était très fier d'avoir acheté ce qu'il a appelé une voiture nord-américaine. Je me souviens d'être allé à l'usine Toyota où J.D. Power remettait un prix à la Toyota Corolla pour sa qualité. Moi-même, j'ai une Buick Century. Mon père, qui était mécanicien-automobile, m'a toujours dit d'acheter des voitures nord-américaines.

J'ai été heureux de constater que la Buick Century s'est classée deuxième ou troisième, mais l'usine qui a gagné le prix pour sa fabrication était au Mexique, je crois. Quand je suis sorti, je me posais des questions. J'étais comme Walter; j'achetais une voiture parce que je pensais qu'elle était nord-américaine, mais il est tout à fait possible qu'elle ait été fabriquée au Mexique.

Quand le commun des mortels pense aux trois grandes compagnies, quand on voit une Chrysler, une Plymouth, une Ford ou une Chevrolet, on pense automatiquement qu'elle a été fabriquée par la section locale 200 à Windsor. Comment fonctionnent les trois grandes compagnies? Quel pourcentage fabriquent-elles en Amérique du Nord? En général on penserait qu'une voiture d'un des trois grands constructeurs doit venir de Détroit ou de Windsor; le pourcentage serait donc 100 p. 100.

Je pense que vous voyez où je veux en venir avec ma question. C'est simplement que j'ai été un peu surpris et peut-être un peu gêné de retrouver ma Buick Century, qui a peut-être été fabriquée au Mexique.

M. Graydon: Je ne veux pas parler au nom de ces trois grands constructeurs. Tout ce que je peux vous dire c'est que, selon nous, nous sommes assurément une société canadienne, tout aussi canadienne que General Motors, Ford ou Chrysler. Comme David l'a déjà dit, notre mandat est d'acheter des pièces détachées canadiennes. Nous avons un service d'achat canadien qui achète des pièces détachées canadiennes, et nous considérons notre société comme aussi canadienne que les autres; nous augmentons d'ailleurs constamment notre contenu canadien.

L'une des choses que nous aimons au Canada—et je ne fais pas de comparaison avec d'autres pays—c'est que l'on nous considère comme une société canadienne. Vous avez beaucoup entendu parler des sociétés japonaises et des usines qu'elles ouvrent en Amérique du Nord, mais, d'après nous, nous sommes une compagnie canadienne. Nos voitures sont canadiennes ou, si vous préférez, toutes aussi nord-américaines que les autres.

Je vous remercie de votre remarque.

M. Yaksich: Je voudrais simplement ajouter—il ne s'agit pas d'une critique, mais plutôt d'un fait—qu'à cause de l'évolution de la politique de l'industrie automobile, les trois grands constructeurs, à cause de leurs racines, sont considérés comme nord-américains. Ils jouissent cependant d'une certaine latitude en ce qui concerne le lieu de fabrication de leurs produits, en particulier pour leurs importations, car on tient compte de l'ensemble de leur production. Par contre, l'accord de libre-échange et l'ALÉNA nous ont imposé—aux nouveaux fabricants—un calcul propre à chaque produit, ce qui est très sévère.

Lorsque nous disons qu'un produit est «nord-américain», nous voulons dire la voiture elle-même, un point c'est tout. Il faut traiter chaque produit individuellement, alors que certains des calculs de moyennes favorisent trois grands

[*Text*]

favour of the big three permit them to mix and match with a lot more latitude. That's for them and that's fine, but that may be somewhat responsive to why it is that you could have the perception that a Mexican-built Buick or whatever is North American, and then be looking at a Toyota, which you've heard so much about, realizing it is getting an award and it has been produced in your backyard. This is the fall-out of the changing regulatory framework.

• 1225

Mr. Worts: I don't believe there are very many vehicles you can point to that you can say are the product of one country. I think it's very confused. If you look at another context, I think in terms of access to the European market and export markets in general from North America, there are still some questions whether, for instance, a Honda vehicle made in Ohio is going to be treated as a U.S. vehicle or a Japanese vehicle.

The Chairman: I thank you for coming forward with your clear presentation.

The committee is reconvening this afternoon at 3:30 p.m. in room 269, West Block.

[*Translation*]

constructeurs à nos dépens, car cela leur donne une marge de manoeuvre beaucoup plus grande. Ces dispositions s'appliquent à eux, et c'est très bien. Mais cela explique peut-être en partie pourquoi vous pensez qu'une Buick fabriquée au Mexique est un produit nord-américain. Vous vous rendez compte ensuite que la Toyota, dont vous avez tant entendu parler, reçoit un prix et qu'elle a vraiment été fabriquée chez vous. C'est le résultat d'une réglementation en pleine évolution.

M. Worts: Je pense qu'il y a très peu de voitures dont on peut dire qu'elles sont produites dans un seul pays. Je pense que tout cela est très confus. Pour ce qui est de l'accès depuis l'Amérique du Nord, au marché européen et aux marchés d'exploration en général, on ne sait toujours pas si, par exemple, une Honda fabriquée dans l'Ohio sera considérée comme une voiture américaine ou comme une voiture japonaise.

Le président: Je vous remercie de nous avoir présenté un exposé très clair.

Le comité se réunira de nouveau cet après-midi à 15h30 dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada:

Neil De Koker, President.

From the Canadian Auto Workers:

Basil Hargrove, President.

From the Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada:

David Worts, Managing Director;

Mike Graydon, Assistant General Manager, Toyota Motor Manufacturing Canada Inc.;

Mikey Yaksich, Representative, Honda Canada.

TÉMOINS

De l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada:

Neil De Koker, président.

Des Travailleurs canadiens de l'automobile:

Basil Hargrove, président.

Du Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada:

David Worts, administrateur-gérant;

Mike Graydon, directeur général adjoint, Toyota Motor Manufacturing Canada Inc.;

Mikey Yaksich, représentant, Honda Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC11
-E102

CA1
XC 11

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 31

Thursday, February 4, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 31

Le jeudi 4 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

SECRETARY

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992-1993

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, FEBRUARY 4, 1993
(33)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:40 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Members present: David Bjornson for Jean-Guy Guilbault; Howard McCurdy for David Barrett.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the Motor Vehicle Manufacturers' Association: Norman Clark, President; Al Willison, Manager, Trade Policy, General Motors of Canada; Michael J. Walker, Director, Government Affairs, Chrysler Canada Ltd.; Jack H. Holman, Supervisor, Auto Trade and Customs, Ford Motor Company of Canada. *From Goodman and Goodman:* Jon Johnson, Lawyer.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

Norman Clark from the Motor Vehicle Manufacturers' Association made an opening statement and with the other witnesses answered questions.

Jon Johnson made an opening statement and answered questions.

At 5:24 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

Diane Diotte

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 4 FÉVRIER 1993
(33)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 40, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: David Bjornson remplace Jean-Guy Guilbault; Howard McCurdy remplace Dave Barrett.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: De la Société des fabricants de véhicules à moteur: Norman Clark, président; Al Willison, directeur, Politique en matières commerciales, General Motors du Canada; Michael J. Walker, directeur, Affaires gouvernementales, Chrysler Canada Ltée; Jack H. Holman, superviseur, Commerce et douanes, Ford Motor Company of Canada. *De Goodman and Goodman:* Jon Johnson, avocat.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Norman Clark, de la Société des fabricants de véhicules à moteur, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Jon Johnson fait un exposé et répond aux questions.

À 17 h 24 , la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Greffière de Comité

Diane Diotte

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, February 4, 1993

• 1540

The Chairman: I call this meeting to order. The subcommittee is resuming hearings on the North American Free Trade Agreement. Our first witnesses this afternoon are from the Motor Vehicle Manufacturers' Association. They are represented by their president, Norman Clark. Mr. Clark has a brief opening statement. I would ask Mr. Clark to identify his colleagues so that our clerks can get the names correctly.

I turn it over to you, Mr. Clark. After your presentation we will go through a round of questioning. The floor is yours.

Mr. Norman Clark (President, Motor Vehicle Manufacturers' Association): Thank you. It is a pleasure for us to be here today. Rather than my introducing them, I would ask my colleagues to introduce themselves.

Mr. Jack H. Holman (Supervisor, Auto Trade and Customs, Ford Motor Company of Canada): I am Jack Holman. I am supervisor in charge of commodities, taxes and trade for the Ford Motor Company of Canada.

Mr. Al Willison (Manager, Trade Policy, General Motors of Canada): I am Al Willison, trade policy manager, corporate affairs staff, General Motors of Canada.

Mr. Michael J. Walker (Director, Government Affairs, Chrysler Canada Ltd.): I am Michael Walker, director of government affairs for Chrysler Canada.

Mr. Clark: I would like to give you a thumbnail sketch of the Motor Vehicle Manufacturers' Association itself. It is pertinent, I think, that our association was established for the purposes of dealing with trade matters back in 1926. Our main effort is in the trade area—it has always been there—but as taxes have come along and automotive safety and emissions controls and other things, we have become much more broadly based than just on trade matters.

Our members include Chrysler, Ford, General Motors, Freightliner, Mack Canada, Navistar International Corporation, Paccar of Canada, Volvo Canada Ltd. and Western Star Trucks. Our present chairman, who was just elected, is Mr. George Peapples, who is president of General Motors. Our immediate past president is Mr. Yves Landry, president of Chrysler Canada.

I would like to begin with a review of a letter we sent to Mr. Michael Wilson in October 1991, which set out some broad-based comments about the main areas we wanted touched on, and how we wanted them settled as the NAFTA negotiations moved forward. The first item we talked about was the phase-in period. We thought it should be similar to that in the Canada-U.S. Free Trade Agreement. The MVMA was actually recommending a 15-year phase-in of NAFTA to allow for an orderly transition period for both the Mexican motor vehicle industry and our own.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 4 février 1993

Le président: La séance est ouverte. Le sous-comité reprend ses audiences sur l'Accord de libre-échange nord-américain. Nos premiers témoins cet après-midi représentent l'Association des fabricants de véhicules à moteur dont le président, M. Norman Clark, a une brève déclaration préliminaire à faire. Je lui demanderais de nous présenter ses collègues afin que nos greffiers puissent noter leurs noms correctement.

Je vous passe la parole, monsieur Clark. Après votre exposé, nous aurons une période de questions. Vous avez la parole.

M. Norman Clark (président, Association des fabricants de véhicules à moteur): Merci. Nous sommes heureux d'être ici aujourd'hui. Au lieu de vous présenter mes collègues, je leur demanderais de se présenter eux-mêmes.

M. Jack H. Holman (superviseur, Pacte de l'automobile et Douanes, Ford du Canada): Je suis Jack Holman et je suis superviseur chargé des denrées, des taxes et du commerce chez Ford du Canada.

M. Al Willison (directeur, Politiques économiques, General Motors du Canada): Je suis Al Willison, directeur des Politiques économiques, secteur des Affaires générales, chez General Motors du Canada.

M. Michael J. Walker (directeur, Affaires gouvernementales, Chrysler Canada Ltée): Je suis Michael Walker, directeur des Affaires gouvernementales chez Chrysler Canada.

M. Clark: J'aimerais vous brosser un bref aperçu de l'Association des fabricants de véhicules à moteur. Il convient de signaler que l'on a créé notre association en 1926 pour qu'elle s'occupe de questions commerciales. Nous avons toujours oeuvré principalement dans le domaine du commerce, mais avec l'apparition des taxes, des mesures de sécurité et de dépollution, notamment, nous avons élargi nos horizons bien au-delà des questions commerciales.

Nous comptons parmi nos membres Chrysler, Ford, General Motors, Freightliner, Mack Canada, Navistar International Corporation, Paccar du Canada, Volvo Canada Ltée et Western Star Trucks. Notre actuel président, qui vient d'être nommé, est M. George Peapples, président de General Motors. Notre président sortant est M. Yves Landry, président de Chrysler Canada.

Pour commencer, j'aimerais revenir sur une lettre que nous avons envoyée à M. Michael Wilson en octobre 1991. Nous y présentions quelques commentaires d'ordre général sur les principales questions que nous souhaitions que l'on aborde et sur l'issue visée au cours des négociations sur l'ALÉNA. Nous avons parlé d'abord de la période de mise en oeuvre qui devrait selon nous être semblable à celle de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. L'AFVM recommandait que l'ALÉNA soit mis en oeuvre graduellement sur 15 ans afin de permettre une transition ordonnée, tant pour l'industrie automobile mexicaine que pour la nôtre.

[*Texte*]

The second item was recognition of established Mexican operations. We felt that companies already located there had to be looked at in terms of their cost structures, as well as what the cost structure was when they went into Mexico. Some of these were first put in place many years ago—several decades ago, in fact.

The third item was the rule of origin and preference. We thought a higher level of value-added could be incorporated into NAFTA than was done on a nominal percentage basis for the Canada-U.S. FTA, but that a method of administering and calculating those items should be retained and even improved upon. . .as well as a broad-based level of averaging across many if not all of the corporate operations within each country.

Fourth was the tariff reduction schedule. We supported the immediate elimination of Mexican automotive tariffs for existing producers in Mexico. For new investors in Mexico, we had suggested a longer phase-in period.

Several other items were included in that overall tariff situation. For example, for Canadian imports from Mexico, the MVMA supported a 15-year phase-out of Canadian automotive tariffs for all automotive products which meet the NAFTA rule of origin. The Auto Pact should be retained and should maintain the duty-free access from Mexico, subject to meeting existing Auto Pact provisions.

In relation to the Mexican auto decree, we supported a number of immediate revisions to loosen up their very restrictive regime. In terms of product standards, we suggested that in the interest of efficiency and cost-effectiveness, the NAFTA should include provisions to commence harmonization of motor vehicle regulations, standards and testing procedures.

• 1545

In terms of statistics we felt that the trade by country and the content by company should retain as much as possible the present reporting systems, frequency, and the post-audit arrangements which are in place.

The dispute settlement mechanism, we suggested, needed to be a continuous mechanism, something that was available to all parties to sort matters out in advance of or in anticipation of a possible dispute rather than waiting until a complaint was lodged and trying to deal with it kind of on an after-the-fact situation.

The last item: safeguards. We felt that there should be adequate safeguard provisions contained in the NAFTA. The MVMA recommended at that time that the temporary slowing or cessation of duty reduction, or the temporary reinstatement of duty, should be available in the event of injury to a domestic industry. The safeguard should be consistent with international trade practices.

In general, we feel quite confident that those objectives were met by the Canadian negotiators, and I might add that the three gentlemen who are with me today were very much a part of it as a resource for the negotiators that Canada put

[*Traduction*]

Le deuxième point portait sur la reconnaissance des opérations mexicaines établies. Nous étions d'avis qu'il fallait tenir compte de la structure de coût des entreprises déjà établies ainsi que de leurs coûts au moment de leur arrivée au Mexique. Certaines de ces entreprises ont ouvert leurs portes il y a de nombreuses années—plusieurs décennies en fait.

Le troisième point portait sur la règle d'origine et la norme de préférence. Nous pensions que l'ALÉNA pourrait prévoir une valeur ajoutée plus élevée que le pourcentage nominal prévu à l'ALE Canada-États-Unis, mais qu'il faudrait garder et même améliorer une façon d'administrer et de calculer ces aspects. . . ainsi qu'une moyenne générale entre un grand nombre, voire la totalité, des sociétés de chaque pays.

Quatrièmement, nous avons parlé du calendrier de réduction des droits de douane. Nous préconisions l'élimination immédiate des tarifs douaniers mexicains relatifs à l'automobile dans le cas des producteurs existants. Dans celui des nouveaux investisseurs, nous avons préconisé une période plus longue.

Le tableau d'ensemble des droits de douane comprenait plusieurs aspects. En ce qui a trait aux importations canadiennes en provenance du Mexique, par exemple, l'AFVM favorisait une élimination progressive sur 15 ans des tarifs douaniers canadiens sur l'automobile dans le cas de tous les produits de l'automobile conformes à la règle d'origine de l'ALÉNA. Il faudrait maintenir le Pacte de l'automobile et l'accès en franchise des produits du Mexique à condition de satisfaire aux dispositions actuelles du Pacte de l'automobile.

En ce qui a trait au décret mexicain sur l'automobile, nous avons préconisé des révisions immédiates afin d'assouplir le régime mexicain très restrictif. Quant aux normes relatives aux produits, nous avons laissé entendre qu'au nom de l'efficience et de la rentabilité, l'ALÉNA devrait comprendre des dispositions prévoyant l'harmonisation des règlements, des normes et des procédures d'essai des véhicules à moteur.

Quant aux statistiques, nous sommes d'avis que l'on devrait conserver les arrangements actuels relatifs aux systèmes de déclaration, à la fréquence des déclarations et à la vérification après coup en ce qui a trait au commerce selon le pays et au contenu selon l'entreprise.

Nous sommes d'avis que le mécanisme de règlement des différends doit être continu et que toutes les parties doivent pouvoir y avoir accès pour régler des questions avant un différend éventuel au lieu d'attendre que l'on présente une plainte et d'essayer de régler le problème après coup.

Le dernier point porte sur les sauvegardes. Nous sommes d'avis que l'ALÉNA devrait prévoir des sauvegardes appropriées. L'AFVM a alors recommandé qu'il soit possible, en cas de préjudice causé à l'industrie nationale, de ralentir temporairement ou d'interrompre la réduction des tarifs douaniers, ou de les rétablir temporairement. Il faudrait que les sauvegardes cadrent avec les pratiques du commerce international.

En général, nous croyons que les négociateurs canadiens ont atteint ces objectifs et je pourrais ajouter que les trois personnes qui m'accompagnent aujourd'hui ont joué un très grand rôle comme personnes-ressources auprès des

[*Text*]

in place. They were able from their vantage point within the company to analyse a given situation very quickly, give a blush on how it might be useful or not, and provide some very valuable resource work to the negotiating team when requested.

A little more contemporarily, Mr. Chairman, I thought that we'd lead off by giving you a very general commentary on our current thoughts about the NAFTA. I would like to suggest that two thoughts come to my mind when I noted that I was to comment on the implications of a NAFTA on our Canadian industry.

One, the auto industry used to be a lot more fun than it is now, and two, many more things are possible when the market is growing. Then, as you think about those two thoughts, I think they really become one.

At any rate the growing market comment raises similarities between Mexico now and Canada around the time of the Auto Pact. Canadian market growth potential in the late 1950s and early 1960s bumped up against impediments of product price reflecting (a) the high costs of short-run production of a variety of vehicles on the same assembly line as well as of parts for assembly in Canada, and (b) the very high rates of duty on imported vehicles, imported parts and equipment necessary to sustain that high-cost industry.

To remove those impediments and let the demand flow we devised a couple of duty remission programs which required export increases and were, therefore, countervailable, before settling on the enormously successful Auto Pact in 1965.

As evidence of that success, even at present Canadian dollar exchange rates, but certainly in the mid-1980s with a 70-cent U.S.-Canadian dollar, Canada generally offers the least expensive new cars in the world after currency exchange and before taxes.

Key to our industry's record under the Auto Pact of producing 25% to 35% more vehicles here than our own market can absorb was access to the U.S. market.

Mexico's auto market growth potential, which could be powerful, is also impeded and by many more factors than those of short-run production costs and high tariffs; for example, cultural and social disparities, and infrastructure and support services shortfalls. Nevertheless, as many less-developed countries have found, automotive production and exports can boost an economy more perhaps than any other economic activity, especially when the largest vehicle market in the world is still open, that, of course, being the U.S. Mexico, understandably, aspires to that result. Mexico would therefore seem a natural market for a broad range of Canadian expertise, goods, materials and services.

In automotive terms Mexico obviously seeks easier, more secure access to the U.S. market—Canada's market as well, but as a secondary outlet.

[*Translation*]

négociateurs du Canada. Leur poste dans leur entreprise leur a permis d'analyser très rapidement une situation donnée, d'en résumer l'utilité éventuelle et d'effectuer au besoin des travaux de recherche très précieux pour l'équipe de négociation.

Pour revenir à aujourd'hui, monsieur le président, j'ai cru que nous commencerions par vous présenter un résumé très général de nos réflexions actuelles sur l'ALÉNA. J'aimerais préciser que je me suis fait deux observations lorsque j'ai su que j'allais devoir parler des répercussions de l'ALÉNA sur l'industrie canadienne.

Tout d'abord, l'industrie de l'automobile était jadis beaucoup plus amusante et, deuxièmement, il est possible de faire davantage lorsque le marché est en croissance. Peut-être s'agit-il au fond d'une seule et même observation.

En tout cas, l'observation relative au marché en croissance fait songer aux ressemblances entre le Mexique d'aujourd'hui et le Canada du temps du Pacte de l'automobile. À la fin des années cinquante et au début des années soixante, le potentiel de croissance du marché canadien se heurtait aux contraintes de prix à cause a) du coût élevé de la production en petite série d'une variété de véhicules sur les mêmes lignes de montage et de pièces à monter au Canada, et b) des tarifs douaniers élevés sur les véhicules, les pièces et les matériels importés nécessaires pour soutenir cette industrie à coût de revient élevé.

Pour éliminer ces contraintes et laisser la demande s'épanouir, nous avons conçu quelques programmes de remise des droits de douane qui exigeaient d'augmenter les exportations et qui étaient, de ce fait, sujets aux droits compensateurs avant de conclure le Pacte de l'automobile dont le succès est énorme.

Une preuve de ce succès, c'est que, même aux taux de change actuels du dollar canadien et encore plus au milieu des années quatre-vingt où le dollar canadien valait 70c. américains, le Canada offre généralement les voitures neuves les moins chères au monde compte tenu du change et hors taxes.

Ce qui a permis à l'industrie de prospérer sous le Pacte de l'automobile au point de produire de 25 à 35 p. 100 de plus de véhicules que notre marché ne pouvait en absorber, c'est l'accès au marché américain.

Le potentiel de croissance du marché automobile mexicain, qui pourrait être énorme, est également entravé par beaucoup plus de facteurs que les coûts de production en petite série et les droits de douane élevés comme, par exemple, les disparités culturelles et sociales et les lacunes en matière d'infrastructures et de services de soutien. Il n'en reste pas moins que, comme l'ont découvert beaucoup de pays en développement, la production et l'exportation de produits automobiles peuvent stimuler une économie bien plus que toute autre activité économique, surtout lorsque le marché automobile le plus gros du monde est encore ouvert. Il va de soi que le Mexique aspire à ce résultat. Le Mexique constitue un marché naturel pour toute une gamme de technologies, de biens, de matériels et de services canadiens.

Sur le plan de l'automobile, le Mexique cherche évidemment à obtenir un accès plus facile et plus sûr au marché américain, de même qu'au marché canadien, mais en tant que débouché secondaire.

[*Texte*]

We know that Mexican workers are diligent and anxious to receive training and acquire skills to improve their quality of life. They present formidable competition in productivity terms. In assessing our ability to compete in the NAFTA milieu, we can state that Canada also starts from a solid basis. But we must improve our education, skills development and productivity in order to maintain what we have here in the way of direct and spin-off jobs.

It's often forgotten that we had to do so anyway to meet competition from Asia and Europe and regardless of bilateral, trilateral or multilateral free trade.

One of the initiatives for assessing the strengths and weaknesses in the Canadian automotive industry is under the aegis of the automotive advisory committee to the Hon. Michael Wilson, Minister of Industry, Science and Technology and International Trade. That committee, which was formed in 1989, comprises the most broadly based auto industry representation yet assembled. A number of subcommittees operate in specific areas of importance.

Activities being carried out under that advisory committee provide the starting point for our sector's report for the federal prosperity initiative announced late in 1991.

• 1550

We did produce a report that can act as a plan for cooperative action for the years ahead. We must be successful in corporate, sectoral and national policy terms. There is certainly no substitute for the jobs, investment, production, trade and technology provided by a healthy Canadian component of the global automotive industry. That global competitive battle is well and truly joined in our industry.

With government understanding expressed in support of policies and with the necessary involvement of workers and their union—big "ifs" but not impossible ones—Canada should again be able to enjoy participating in a growth market via a truly continental integrated industry, completing the jobs started by the Auto Pact.

Thank you, Mr. Chairman. That completes our verbal presentation. My colleagues and me would be happy to answer any questions you may have.

The Chairman: Thank you, Mr. Clark.

Mr. McCurdy (Windsor—St. Clair): I want to welcome the delegation to the committee and express my appreciation for your being here.

It seems clear that from your perspective, NAFTA represents some improvements over certain elements of the free trade agreement. I should point out that some of the offshore producers don't see all of the benefits that you have identified.

From a Canadian perspective, I find it rather curious that you regard NAFTA as an extension of the Auto Pact. We persist in the opinion that it would be more certain that we would have the benefits of the Auto Pact if we had the

[*Traduction*]

Nous savons que les travailleurs mexicains sont diligents, désireux d'être formés et d'acquérir des compétences afin d'améliorer leur qualité de vie. Ils offrent une concurrence formidable en termes de productivité. Quant à notre aptitude à soutenir la concurrence sous l'ALÉNA, nous pouvons déclarer que le Canada a beaucoup à son actif. Nous devons toutefois améliorer nos systèmes d'éducation, de formation et de perfectionnement et notre productivité afin de conserver nos emplois directs et indirects.

On oublie souvent que nous avons dû le faire de toute façon pour soutenir la concurrence de l'Asie et de l'Europe et sans égard au libre-échange bilatéral, trilatéral ou multilatéral.

L'une des initiatives d'évaluation des points forts et des points faibles de notre industrie automobile relève du Comité consultatif sur l'industrie de l'honorable Michael Wilson, ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et du Commerce extérieur. Formé en 1989, ce comité réunit la représentation la plus large de l'industrie automobile jamais vue. Un certain nombre de sous-comités s'occupent de questions particulières.

Les activités menées sous l'égide de ce Comité consultatif fournissent le point de départ de notre rapport sectoriel dans le cadre de l'Initiative de prospérité fédérale annoncée à la fin de 1991.

Nous avons produit un rapport qui peut servir de plan d'action concerté pour les années à venir. Nous devons réussir au sein des entreprises de même qu'à l'échelle sectorielle et nationale. Rien ne peut remplacer les emplois, les investissements, la production, le commerce et la technologique que procure une composante canadienne en pleine santé de l'industrie automobile mondiale. Notre industrie s'est lancée à fond dans la lutte de la compétitivité.

Dans la mesure où le gouvernement adopte des politiques de soutien et où les travailleurs et leurs syndicats font leur part—ces conditions sont difficiles mais non pas impossibles à réunir—le Canada devrait pouvoir participer à nouveau à un marché en croissance grâce à une industrie vraiment intégrée à l'échelle continentale, ce qui parachèverait le Pacte de l'automobile.

Merci, monsieur le président. Cela met fin à notre exposé. Mes collègues et moi répondrons avec plaisir à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Clark.

M. McCurdy (Windsor—Sainte-Claire): Je souhaite la bienvenue à la délégation que je remercie d'être venue témoigner.

Il semble clair que pour vous, l'ALÉNA présente des améliorations par rapport à certains éléments de l'Accord de libre-échange. Certains producteurs de l'étranger n'y voient pas tous les avantages que vous y trouvez.

Dans une optique canadienne, je trouve plutôt curieux que vous considériez l'ALÉNA comme un prolongement du Pacte de l'automobile. Nous demeurons convaincus que nous serions plus certains de bénéficier des retombées du Pacte de

[*Text*]

conditions of the Auto Pact, in other words, Canadian content. This is especially true down our way where we continue to see jobs moving out and jobs not moving in a sufficiently fast pace to compensate, whether in the automobile industry or anywhere else.

According to the Mexican census, about 93% of Mexicans have an annual income of $7,800 or less. At that rate it will be pretty tough for them to buy cars, so it doesn't seem to me that you plan to sell a whole lot of cars in Mexico over the next several years. Would it be appropriate to describe the great shift of manufacturing to Mexico, and what will result from NAFTA. . .is that Mexico will become a more effective platform for shipments into the United States market?

Mr. Clark: I'd like to back up a bit to answer your question, Mr. McCurdy. I am sure you are aware that under whatever broad trade regime exists, so far the Auto Pact is still intact. MVMA member companies, including those represented here, continue to operate under the Auto Pact. As you point out, the Auto Pact does indeed have a Canadian value-added requirement that's being met and exceeded.

As far as the wage rate in Mexico and so on, I think my colleagues are better able to respond to some of those things than I am. Perhaps Mike can give some sense of what the Chrysler operation is dealing with down there.

Mr. Walker: Yes, in truth the hourly rate is considerably less in Mexico than it is in Canada, but the labour rate is not the only criterion a company looks at. More important is the cost per unit produced, so productivity and efficiency play as important a role as per hour labour costs. As well, in Mexico there are other legislative requirements for manufacturers and producers, such as providing child care, transportation and housing for employees, so there is a social service function that has to be looked at in addition to the per hour rate.

• 1555

Certainly the standard of living in Mexico has to be increased before big-ticket items will be purchased, but that does not lessen the opportunity for a company like Chrysler, for instance, which produces the mini-van in Canada. One of the areas in which we see immediate growth in Mexico is the construction and telecommunications area, which will be requiring van-type vehicles to improve the existing circumstances within Mexico today.

Mr. McCurdy: No one is arguing that there's going to be no purchase of vehicles in Mexico. What you have said about conditions in Mexico, about wages and efficiency doesn't address the question I asked you. What you really have said in fact is that there are an awful lot of benefits in manufacturing down there: low wages, lower taxes, lower environmental standards, low work standards, in our perspective, that make it cheaper to do manufacturing for the American market. One wonders how much longer it would be before Mexico becomes a significant market component. If you take GM, GM employs something like 30,000 workers in Canada and 64,000 workers in Mexico.

[*Translation*]

l'auto si nous en avions aussi les conditions, autrement dit le contenu canadien. C'est particulièrement vrai dans notre région qui continue de perdre des emplois et de ne pas en attirer en nombres suffisants pour compenser, que ce soit dans le secteur de l'automobile ou ailleurs.

D'après le recensement mexicain, environ 93% des Mexicains ont un revenu annuel inférieur à 7 800$. Il sera donc très difficile pour eux d'acheter des automobiles et je ne crois donc pas que vous puissiez envisager d'en vendre beaucoup au Mexique au cours des prochaines années. Serait-il juste de dire qu'à la suite de l'importante réorientation de la fabrication vers le Mexique et des retombées de l'ALÉNA. . . le Mexique sera un meilleur tremplin pour les exportations vers le marché américain?

M. Clark: J'aimerais revenir en arrière un peu pour répondre à votre question, monsieur McCurdy. Vous savez que peu importe le régime commercial général en vigueur, le Pacte de l'automobile demeure en vigueur. Les sociétés membres de l'AFVM, y compris celles qui sont représentées ici, fonctionnent toujours sous le régime du Pacte de l'automobile. Comme vous le signalez, celui-ci contient une clause sur la valeur ajoutée canadienne que l'on atteint et dépasse même.

En ce qui a trait aux taux des salaires au Mexique, par exemple, mes collègues sont plus en mesure que moi de répondre à certaines de ces questions. Mike pourrait peut-être nous donner une idée de ce que vit Chrysler au Mexique.

M. Walker: Le salaire horaire est beaucoup moins élevé au Mexique qu'au Canada, c'est vrai, mais ce n'est pas le seul aspect dont une entreprise tient compte. Le coût unitaire de production est encore plus important: la production et l'efficience jouent donc un rôle aussi important que le salaire horaire. Le Mexique impose aussi d'autres obligations législatives aux fabricants et aux producteurs qui doivent notamment fournir à leurs employés des services de garderie, de transport et de logement. Il y a donc un rôle de service social dont il faut tenir compte en plus du taux horaire.

Il faut certes relever le niveau de vie au Mexique avant qu'on puisse y acheter des articles coûteux, mais cela ne réduit pas les possibilités pour une entreprise comme Chrysler, par exemple, qui produit la mini-fourgonnette au Canada. Un des secteurs où nous entrevoyons des possibilités de croissance immédiate au Mexique est celui de la construction et des télécommunications, où l'on aura besoin de véhicules de type fourgonnette pour améliorer l'infrastructure actuelle du Mexique.

M. McCurdy: Personne ne prétend qu'on n'achètera pas de véhicules au Mexique. Vos propos au sujet des conditions, des salaires et de l'efficience qu'on retrouve au Mexique ne répondent pas à ma question. Ce que vous avez dit en fait, c'est que la fabrication au Mexique présente énormément d'avantages: salaires peu élevés, taxes et normes environnementales moins lourdes, normes de travail moins sévères. Pour nous, tous ces facteurs rendent moins coûteuse la fabrication destinée au marché américain. On se demande combien de temps il faudra encore au Mexique pour devenir un marché important. GM, par exemple, emploie quelque 30 000 travailleurs au Canada et 64 000 au Mexique.

[*Texte*]

Mr. Clark: That's not quite right, but I'll correct you later on.

Mr. McCurdy: Well, you can correct me on that, but these are estimates. GM earns four times as much by selling cars in Canada than it does in Mexico. The more manufacturing it does in Mexico, presumably the more profit it will make on the cars it sells in Canada, not to speak about the profits it will make on the cars it sells in the United States.

Mr. Willison: You've covered quite a few issues.

Mr. McCurdy: The issue is very simple: social dumping and wage dumping, going to a low-wage economy, which we understand will become more efficient as technology is developed. We understand that with respect to such things as engines the Mexican manufacturers are probably as good as we are or better from some perspectives.

Mr. Bjornson (Selkirk—Red River): If it's better, why wouldn't they go there?

Mr. McCurdy: You'll get your point, and that may be the point.

The Chairman: Let Mr. Willison have a couple of minutes of free time to try to respond.

Mr. Willison: I'll see what I can do. True, there's no argument that Mexican labour rates are lower than Canadian labour rates, by some estimates as much as seven times lower. However, offsetting that, Canadian productivity generally is accepted to be about six and a half times higher.

Mr. McCurdy: It's not for engines.

Mr. Willison: Given that technology in Canada is more available and easier to get than it is in Mexico, this has made us more productive. When you consider labour versus labour, yes, it's a true comparison that it is lower in Mexico, but when you wrap it up with the productivity capabilities of one country compared to another, it gets washed out. Labour itself constitutes only 10% to 15% of total cost, perhaps 20% in an inefficient industry or business. It is not the main complement of total cost. For people to make an argument that businesses are going to pull up just for labour, that in my opinion is not a valid argument.

Mr. McCurdy: I made the argument of lower wages. It is just another little detail that fills out this picture. In the maquiladora, the area where much of the automobile parts manufacturing is going on, the wage rates are about half as high as they are on the outside of the maquiladora, even in Mexico.

Wages are not only a significant factor, but given the comparison between the maquiladora and outside of it, it is sometimes a manipulated factor in a country where governments can manipulate factors quite considerably. It is not just wages; it's the ease of transferability of technology. I cited engine manufacturing, where the technology and low-wage rates go together to produce an efficiency that's very close to the efficiency and productivity in Canada. It's low taxes. It's low environmental standards.

[*Traduction*]

M. Clark: Ce n'est pas tout à fait exact, mais je vous corrigerai plus tard.

M. McCurdy: Libre à vous, mais il s'agit là d'estimations. GM vend quatre fois plus de véhicules au Canada qu'au Mexique. On suppose que plus l'entreprise fabriquera au Mexique, plus elle fera de profits sur les véhicules qu'elle vendra au Canada, sans parler de ceux qu'elle vendra aux États-Unis.

M. Willison: Vous avez abordé une foule de questions.

M. McCurdy: La question est très simple: je parle de dumping social et salarial, de déménager dans une économie à salaires peu élevés qui deviendra plus efficiente à mesure qu'on y implantera la technologie. Nous croyons savoir qu'en ce qui a trait aux moteurs, par exemple, les fabricants mexicains sont probablement aussi bons que nous, ou qu'ils sont même meilleurs à certains égards.

M. Bjornson (Selkirk—Red River): S'ils sont meilleurs, pourquoi ne pas s'adresser à eux?

M. McCurdy: Vous aurez votre tour et c'est peut-être là le point.

Le président: Laissez quelques minutes à M. Willison pour lui permettre d'essayer de répondre.

M. Willison: Je vais voir ce que je peux faire. Les salaires sont moins élevés au Mexique qu'au Canada, personne ne le conteste, et ils sont jusqu'à sept fois moins élevés selon certaines estimations. Toutefois, on reconnaît en général que la productivité canadienne est environ six fois et demi plus élevée, ce qui compense.

M. McCurdy: Pas dans le cas des moteurs.

M. Willison: Comme la technologie est plus facile d'accès au Canada qu'au Mexique, elle nous a rendus plus productifs. Les coûts de main-d'oeuvre sont moins élevés au Mexique, c'est vrai, mais lorsque l'on tient compte de la productivité d'un pays par rapport à l'autre, l'écart se referme. Les coûts de main-d'oeuvre ne représentent que de 10 à 15 p. 100 du coût total, peut-être 20 p. 100 dans une industrie ou une entreprise inefficiente. Ce n'est pas le principal élément constituant du coût total. Je ne crois pas qu'il soit juste d'affirmer que certaines entreprises partiront uniquement à cause des coûts de main-d'oeuvre.

M. McCurdy: J'ai parlé des salaires moins élevés, autre petit détail qui ajoute au tableau d'ensemble. Dans les maquiladoras, où l'on fabrique une grande partie des pièces d'automobile, les salaires sont inférieurs de moitié à ce qu'ils sont à l'extérieur des maquiladoras, même au Mexique.

Les salaires sont importants, mais étant donné la comparaison entre ce qui se passe dans les maquiladoras et à l'extérieur, c'est un facteur que l'on manipule parfois dans un pays où le gouvernement ne se gêne pas pour manipuler les chiffres. Il ne s'agit pas simplement des salaires. Il faut penser aussi à la transférabilité de la technologie. J'ai parlé de la fabrication des moteurs, secteur où la technologie et les salaires peu élevés sont à l'origine d'une efficience qui se rapproche énormément de l'efficience et de la productivité du Canada. Il y a les taxes peu élevées, et aussi les normes environnementales peu sévères.

[*Text*]

• 1600

The establishment of manufacture in Mexico is hardly at the moment being directed to a significant Mexican market. You're seeking the advantage of low wages in part, and other factors in part, in Mexico not to sell cars in Mexico but rather in the United States or in Canada. Isn't that substantially true right now?

Mr. Clark: No, it's not. Let's try it the other way. Let's try starting with the Canadian situation, which is that we have 9% of the combined Canada–U.S. sales for vehicles; we have 15% of the employment and 17% of the production for North America. We didn't get there because we were unproductive, and we didn't get there because we were using slave labour somewhere to provide cheaper parts.

Mr. McCurdy: You got there because you—

Mr. Clark: We got there because we're competitive in Canada and we're going to remain competitive. As long as we are able to remain competitive, we will have a substantial component of the world automotive industry in Canada, because even though we're foreign owned, the branch plants in Canada are extremely productive, new and viable operations. We're going through a lot of hiccups right now, which some market improvement will help with. We have some difficulties in policy-making in Canada that are probably not helping at all, either.

Mr. McCurdy: Like what?

Mr. Clark: You know as well as I do, sir.

Mr. McCurdy: Well, tell me about it.

Mr. Clark: No, I won't bother.

Mr. McCurdy: Well, it might be the environmental rules they don't have in Mexico.

Mr. Clark: No, no.

Mr. McCurdy: The work standards they don't have in Mexico.

Mr. Clark: No, no, I'm thinking—

Mr. McCurdy: The health standards they don't have in Mexico.

Mr. Clark: I would think of the—

Mr. McCurdy: The cheap labour they have in Mexico.

Mr. Clark: —loss of competitiveness that we're suffering in Canada through some of the programs of some governments in this country.

Mr. McCurdy: Oh yes. Which programs are those? The massive decrease in corporate tax rates?

Mr. Clark: That are topped up by the provinces.

Mr. McCurdy: Tax incentives to industry? Or the great investment in R and D tax incentives that haven't yielded significant research in the automobile industry, which is about one-tenth of the level of R and D in the United States? Which of these government policies is it?

[*Translation*]

Lorsqu'on établit une usine au Mexique, ce n'est pas, pour le moment, afin de profiter d'un marché mexicain important. On recherche l'avantage offert en partie par les salaires peu élevés, et par d'autres facteurs aussi, pour vendre des véhicules non pas au Mexique, mais plutôt aux États-Unis et au Canada. N'est-ce pas essentiellement le cas pour le moment?

M. Clark: Non. Essayons d'aborder la question sous un autre angle, à partir du contexte canadien: nous avons 9 p. 100 du total combiné des ventes de véhicules au Canada et aux États-Unis, 15 p. 100 de l'emploi et 17 p. 100 de la production en Amérique du Nord. Nous ne sommes pas parvenus à ce niveau parce que nous n'étions pas productifs ni parce que nous avions quelque part de la main-d'oeuvre asservie qui nous fournissait des pièces meilleur marché.

M. McCurdy: Vous y êtes parvenus parce que vous...

M. Clark: Parce que nous sommes compétitifs au Canada, et nous allons le demeurer. Tant que nous le serons, nous maintiendrons au Canada un secteur important de l'industrie automobile mondiale parce que même si nous appartenons à des intérêts étrangers, les succursales du Canada sont des entreprises extrêmement productives, jeunes et viables. Nous avons à l'heure actuelle une foule de petits problèmes qu'un raffermissement du marché nous aidera à régler. Il y a aussi au Canada, au niveau de l'élaboration des politiques, quelques problèmes qui n'aident probablement pas non plus.

M. McCurdy: De quoi parlez-vous?

M. Clark: Vous le savez aussi bien que moi, monsieur.

M. McCurdy: J'aimerais que vous m'en parliez.

M. Clark: Non, ce n'est pas la peine.

M. McCurdy: Ce sont peut-être les règles environnementales que n'a pas le Mexique.

M. Clark: Non.

M. McCurdy: Les normes de travail que n'a pas le Mexique.

M. Clark: Non, je pense...

M. McCurdy: Les normes d'hygiène que n'a pas le Mexique.

M. Clark: Je pense à...

M. McCurdy: La main-d'oeuvre bon marché qu'il y a au Mexique.

M. Clark: ...l'érosion de la compétitivité qu'entraînent au Canada certains programmes de certains gouvernements.

M. McCurdy: En effet. De quels programmes voulez-vous parler? De la baisse importante des taux d'impôt sur le revenu des sociétés?

M. Clark: Que les provinces engloutissent.

M. McCurdy: Des incitations fiscales à l'industrie? Ou de l'investissement énorme effectué dans des incitations fiscales à la R-D qui n'ont pas suscité beaucoup de recherche dans l'industrie de l'automobile, qui effectue environ dix fois moins de R-D qu'aux États-Unis? De laquelle de ces politiques gouvernementales parlez-vous?

[*Texte*]

Mr. Clark: Well, there are others besides those few. Those have their difficulties as well.

Mr. McCurdy: But you're actually making my point.

Mr. Clark: I hope not.

Mr. McCurdy: You're making my point.

First of all, let's go back to what you said at the outset. You said the Auto Pact benefited Canada. Well, the Auto Pact benefited Canada because we established Canadian content—

Mr. Clark: And we still have that.

Mr. McCurdy: —and had that unambiguously clear.

Mr. Clark: And we still have that.

Mr. McCurdy: And you guys are trying to hold on to that to some extent, not to have it extended to the Japanese.

Mr. Clark: No. We offered that to the Japanese many, many times. It wasn't up to us to offer it, but we asked Ottawa to make sure that the flexibility of a plan akin to and commensurate with the Auto Pact was made available to the transplants—or at least at that time the importers—wherever they came from. That was done, but it was turned down time and time again by the importers.

Mr. McCurdy: I just don't recall that.

Mr. Clark: Well, I'll show you the report.

Mr. McCurdy: But let's not lose sight of the main point.

Mr. Clark: But that's a very major point.

Mr. McCurdy: The main point is that you said that the Auto Pact benefited Canada. Now you say that the same kinds of conditions that led the Auto Pact to improve automobile manufacture in Canada would now be extended to Mexico.

Mr. Clark: Yes.

Mr. McCurdy: That obviously means that Mexico will gain more automotive manufacture.

However, my main question to you is this: when, in the foreseeable future, will Mexico represent a market as big as its share of production?

Mr. Clark: There's no reason why it shouldn't.

Mr. McCurdy: When will it?

Mr. Clark: We don't know.

Mr. McCurdy: We know that 93% of the population cannot afford an automobile.

Mr. Clark: That's right.

Mr. McCurdy: At $1.15 an hour, you're not going to be able to buy an automobile. At $2.37, outside of the maquiladora, you're not going to be able to buy an automobile.

Mr. Clark: Mr. McCurdy, take a look at Korea, or even Japan. In not many years their wage rate came up to the level of North America, partly through exchange, but also because of the improvement in the standard of living because of the ability to produce vehicles.

[*Traduction*]

M. Clark: Il y en a d'autres, qui posent aussi des problèmes.

M. McCurdy: Vous prouvez ce que je dis.

M. Clark: J'espère que non.

M. McCurdy: Vous prouvez ce que je dis.

Tout d'abord, revenons à vos propos du début. Vous avez dit que le Pacte de l'automobile était avantageux pour le Canada. Le Pacte de l'automobile a avantagé le Canada parce que nous avons fixé le contenu canadien. . .

M. Clark: Et nous l'avons toujours.

M. McCurdy: . . .avec limpidité et sans ambiguïté.

M. Clark: C'est toujours le cas.

M. McCurdy: Et vous essayez de le maintenir dans une certaine mesure et d'éviter qu'on l'étende aux Japonais.

M. Clark: Non. Nous l'avons offert aux Japonais à maintes reprises. Ce n'était pas à nous de le faire, mais nous avons demandé à Ottawa de veiller à ce que l'on offre la flexibilité d'un régime semblable au Pacte de l'automobile aux manufacturiers transplantés—ou du moins, à l'époque, aux importateurs—peu importe leur origine. On l'a fait, mais les importateurs ont refusé cette offre à maintes reprises.

M. McCurdy: Je ne m'en souviens pas.

M. Clark: Je vous montrerai le rapport.

M. McCurdy: Ne perdons toutefois pas de vue le point principal.

M. Clark: Mais c'est un point très important.

M. McCurdy: Le point principal, c'est que vous avez dit que le Pacte de l'automobile était avantageux pour le Canada. Vous dites maintenant que l'on étendra au Mexique le même genre de condition que celles grâce auxquelles le Pacte de l'automobile a amélioré le secteur de l'automobile au Canada.

M. Clark: En effet.

M. McCurdy: Cela signifie évidemment que le Mexique attirera d'autres activités de fabrication automobile.

Ma question principale est toutefois la suivante: quand le Mexique représentera-t-il, dans l'avenir prévisible, un marché aussi important que sa part de production?

M. Clark: Rien ne l'en empêche.

M. McCurdy: Quand y parviendra-t-il?

M. Clark: Nous ne savons pas.

M. McCurdy: Nous savons que 93 p. 100 des habitants n'ont pas les moyens d'acheter une automobile.

M. Clark: En effet.

M. McCurdy: À 1,15$ l'heure, il est impossible d'acheter une automobile. À 2,37$ à l'extérieur des maquiladoras, il est tout aussi impossible d'acheter une automobile.

M. Clark: Monsieur McCurdy, regardez la Corée, ou même le Japon. En quelques années, les salaires ont rattrapé les salaires nord-américains, à cause du change en partie, mais aussi à cause de l'amélioration du niveau de vie qu'a entraîné la capacité de produire des véhicules.

[*Text*]

Mr. McCurdy: This is just my point. My assistant was saying not because of free trade—

Mr. Clark: Because of the North American market.

Mr. McCurdy: —but because they manage their trade.

Mr. Clark: Right, and they manage to spend it—

Mr. McCurdy: And what we're getting into is, in Canadian terms, not managed trade. What we've got out of NAFTA is not the kind of situation we got out of the Auto Pact.

You say that for the foreseeable future production levels in Canada are going to continue. You're damn right, because you're not going to jump up and grab a bunch of modern plants and just close them down for the hell of it. However, one has to ask this question: over the long run, if you can establish the same modern plants in Mexico at wages of $1.15 to $2.37 an hour, how long can Canada be sure that production is going to stay here if in Mexico you can make cars from the top to the bottom and sell them in Canada? We don't have an Auto Pact in that sense.

• 1605

Mr. Clark: The question that I would pose to you is the other one, which is, how long will it be before those wages that you speak about in Mexico rise because of their ability to increase production? If that happens, the market will indeed grow in Mexico.

Mr. McCurdy: Well, the maquiladora wages haven't gone up in 10 years. I suppose it might be an infinite length of time before their wages get up to that level.

Mr. Clark: It hasn't taken that long in other countries that have zeroed in on auto production as a way to improve their standards of living.

Mr. McCurdy: But they weren't in Mexico. The President of Mexico said about NAFTA: we will supply the cheap labour, Canada will supply the resources and energy, and the United States the high value-added.

Mr. Clark: And you believe that?

Mr. McCurdy: Right now there is no argument you can present to me in the analysis of what is happening that says that isn't the case.

Mr. Clark: Mr. McCurdy, the telecommunications industry in Canada is doing extremely well down there.

Mr. McCurdy: We're talking about cars.

Mr. Clark: That's okay. The car industry can do extremely well down there, too. But what it takes for Canada to remain a very strong component of the globalizing auto industry... It is a very competitive industry and we're making strides to keep it that way.

The Chairman: Mr. McCurdy, your time is up and I have to move on. Mr. Van De Walle.

Mr. McCurdy: They won't let me question you.

[*Translation*]

M. McCurdy: C'est exactement ce que je veux dire. Mon adjoint disait que ce n'est pas à cause du libre-échange...

M. Clark: À cause du marché nord-américain.

M. McCurdy: ...mais parce qu'ils dirigent leur économie.

M. Clark: En effet, et ils s'organisent pour dépenser...

M. McCurdy: Et ce dans quoi nous nous lançons, ce n'est pas de l'économie dirigée pour le Canada. Nous n'avons pas tiré la même chose de l'ALÉNA que du Pacte de l'automobile.

Vous dites que pour l'avenir prévisible, les niveaux de production se maintiendront au Canada. Vous avez tout à fait raison parce qu'on ne fermera pas une série d'usines modernes pour le simple plaisir. Il faut toutefois se demander si, à long terme, on pourra établir les mêmes usines modernes au Mexique avec des salaires de 1,15$ à 2,37$ l'heure, et pendant combien de temps le Canada sera sûr de garder ici la production s'il est possible de fabriquer entièrement des automobiles au Mexique et de les vendre au Canada. Nous n'avons pas de Pacte de l'automobile à cet égard.

M. Clark: La question que je vous poserais, c'est l'autre: combien de temps faudra-t-il aux Mexicains pour augmenter les salaires dont vous parlez parce qu'ils auront pu hausser leur production? Si cela se produit, le marché grossira vraiment au Mexique.

M. McCurdy: Les salaires versés dans les maquiladoras n'ont pas bougé depuis 10 ans. Je suppose qu'il faudra aux salaires en question un temps infini pour parvenir aux niveaux dont vous parlez.

M. Clark: Il n'a pas fallu tellement de temps dans d'autres pays qui ont concentré leurs efforts sur la production automobile pour hausser leur niveau de vie.

M. McCurdy: Il ne s'agissait toutefois pas du Mexique. Le président du Mexique déclarait, au sujet de l'ALÉNA, que le Mexique fournirait la main-d'oeuvre bon marché, le Canada, les ressources et l'énergie, et les États-Unis, la valeur ajoutée élevée.

M. Clark: Et vous y croyez?

M. McCurdy: Dans votre analyse de ce qui se passe, rien ne peut pour le moment me prouver le contraire.

M. Clark: Monsieur McCurdy, l'industrie canadienne des télécommunications y connaît beaucoup de succès.

M. McCurdy: Nous parlons d'automobiles.

M. Clark: Très bien. L'industrie automobile peut y connaître énormément de succès aussi. Ce qu'il faut toutefois pour que le Canada demeure un intervenant très solide dans l'industrie de l'automobile en mondialisation... c'est une industrie très compétitive. Nous prenons des mesures pour en maintenir la compétitivité.

Le président: Monsieur McCurdy, votre temps est expiré et je dois passer à quelqu'un d'autre. Monsieur Van De Walle.

M. McCurdy: Ils ne me laissent pas vous interroger.

[*Texte*]

Mr. Van De Walle (St. Albert): I know that you'll give me equal time, Mr. Chairman.

The Chairman: Yes.

Mr. Van De Walle: There are a number of components for business that have to be considered. Let's take the availability of capital to do business. In regard to the credit rating and what's happening in this country, and I'm specifically thinking about some of the provinces, does our country rating have an impact on the availability of capital as far as the automotive industry is concerned?

Mr. Clark: I don't think that's a major impact just yet; I think it may be having an effect in some spots. I've heard, for example, that the Canadian banking community has gone offshore to to potential foreign investors and suggested that maybe the time is not right to come to Canada. I don't think that is the case in our industry, but I'd like some of my colleagues to comment on that.

Maybe I would say, Mr. Van De Walle, that the cost of capital in Canada was a lot more in relation to the cost in Japan or even in the U.S., but that is no longer nearly so much the case. I think the availability of capital is not a big problem for the motor vehicle manufacturers in Canada, but I think it is for smaller companies, such as parts makers. We're working through the advisory committee to Mr. Wilson and one of the subcommittees on financing thereof to try to bring the banking community and the "loaners" in to understand what our industry is trying to do, why they are a good risk and how we go about convincing the parts makers that a good business plan is what is necessary and so on. We're trying to make that interface with that segment of our industry, which is having a little difficulty capital-wise. Unless somebody else disagrees, I don't think we have a serious problem with Canada as a borrower or debtor.

Mr. Van De Walle: When we speak about free trade, we continually get onto this argument about low wages. Of course, I think in part you answered that it's not low wages; it's the whole picture. Could I go on to this whole question of what role industry should play. We continually say that technology, skill, is where we have to make it; we can't do it on the other side. You know, it's one side or the other. If that's the case, and we have to get on with it and be able to compete with the other countries and that sort of thing, what role do you see industry playing in this area of technology, greater skills, and that sort of thing? Is there a role for the industry to play?

Mr. Clark: Most definitely, and I think Mexico is probably the perfect example of the kinds of things that are to a degree also necessary in Canada. Al mentioned transportation and I think Mike did as well.

[*Traduction*]

M. Van De Walle (St-Albert): Je sais que vous me donnerez autant de temps, monsieur le président.

Le président: En effet.

M. Van De Walle: Il faut tenir compte d'un certain nombre d'éléments. Prenons par exemple la disponibilité des capitaux. En ce qui a trait à la cote de crédit et à ce qui se passe au Canada, et je pense particulièrement à certaines provinces, la cote de crédit du pays a-t-elle une incidence quelconque sur la disponibilité de capitaux pour l'industrie automobile?

M. Clark: Je ne crois pas que cette cote ait encore un effet important. Elle peut jouer à certains égards. J'ai entendu dire par exemple que le secteur bancaire du Canada avait laissé entendre à des investisseurs étrangers éventuels que ce n'était peut-être pas le moment idéal pour investir au Canada. Je ne crois pas que ce soit le cas dans notre industrie, mais j'aimerais que certains de mes collègues se prononcent à ce sujet.

Je devrais peut-être vous dire, monsieur Van De Walle, que le coût du capital au Canada était beaucoup plus lié à ce qu'il en coûtait au Japon ou même aux États-Unis, mais que ce n'est plus autant le cas. La disponibilité de capitaux n'est pas un grand problème pour les fabricants de véhicules à moteur du Canada, mais ce sont plutôt les petites entreprises comme les fabricants de pièces qui ont un problème. Par l'intermédiaire du Comité consultatif de M. Wilson et d'un de ses sous-comités sur le financement, nous cherchons à faire comprendre aux milieux bancaires et aux «prêteurs» ce que notre industrie essaie de faire, pourquoi il s'agit d'un bon risque, comment nous nous y prenons pour convaincre les fabricants de pièces que ce qu'il faut, c'est un bon plan d'entreprise, par exemple. Nous essayons d'assurer cette liaison avec ce secteur de notre industrie qui a quelques difficultés sur le plan du financement. À moins que quelqu'un d'autre ne soit pas d'accord, je ne crois pas que nous ayons de grands problèmes comme emprunteur ou débiteur.

M. Van De Walle: Toute discussion sur le libre-échange finit inévitablement par dévier vers les salaires peu élevés. Bien entendu, vous avez répondu en partie que ce n'est pas une question de salaires peu élevés: il y a tout le tableau d'ensemble. J'aimerais passer à toute cette question du rôle que l'industrie devrait jouer. Nous affirmons constamment que c'est sur le plan de la technologie et des compétences que nous devons l'emporter, pas ailleurs. Vous savez, c'est l'un ou l'autre. Dans ce cas, s'il faut aller de l'avant et rivaliser avec les autres pays, par exemple, quel rôle croyez-vous que l'industrie devrait jouer dans le domaine de la technologie, des compétences plus poussées, etc.? L'industrie a-t-elle un rôle à jouer?

M. Clark: Très certainement, et je crois que le Mexique est probablement l'exemple parfait de ce dont le Canada a besoin aussi jusqu'à un certain point. Al a parlé des transports et Mike aussi, sauf erreur.

[*Text*]

• 1610

List some of those things again that have to be done in the Mexican operations to make sure absenteeism is not as big a problem as it's been in the past, that labour turnover is not as big a problem, and that the training done is retained through employees hanging on for a while—transportation and so on.

Mr. Walker: Transportation and child day care are just two things. The employees are picked up in the majority of cases and brought to work on a daily basis, because the majority of people in Mexico do not own cars. Bus services and van services are made available.

With Ford's plant in Hermosillo, housing was made available for employees. Child day care centres, the medical programs to a certain extent. . .a number of social programs are handled by the assembler on behalf of the workers.

The highly skilled and well-educated labour force we have in Canada, the telephone communications, the roads, the rail systems in Canada—these are lacking in certain states within Mexico. There has to be a big improvement in those areas before I think there would be a wholesale movement of manufacturing down to Mexico.

I attended with the APMA a trade mission in November, and we talked about the cost of capital. As Norm alluded to, the big three basically handle most of their capital in house. We don't borrow money as a general rule to build a new plant, but our cost of capital in Canada is between 12% and 15%. In Mexico it is between 25% and 30%. So the small manufacturer in Ontario could not afford to move down and build a new plant in Mexico. There are too many things working against him.

Mr. Van De Walle: Right here at home in our schools and everything. . .if we are going to be number one—and somebody said there is nothing wrong with number two as long as nobody is number one—what do we do in our schools? Do you have an opinion on that?

Mr. Clark: Yes, Mr. Van De Walle. One of the things we have decided, I guess amongst other industries, is that no longer can we leave it to just the school system to try to guess at what we require in the way of people coming out of high school or university or community college.

Certainly on several levels our industry, the companies themselves, are working very closely with local community colleges and universities, compared to what we did even a decade ago, to make sure the people we require are going to be available when they are needed.

Institutionally, on a little broader front, the association, through the advisory committee to Mr. Wilson, has a human resources committee. The CAW is with us on that, and we are trying very hard to develop curricula for... After

[*Translation*]

J'aimerais que vous précisiez une fois de plus certains services qu'il faut offrir dans les entreprises mexicaines pour veiller à ce que l'absentéisme et le roulement de main-d'oeuvre posent moins de problèmes que par le passé et pour que l'on puisse conserver l'investissement consacré à la formation en gardant les employés pendant un certain temps—je pense aux transports, etc.

M. Walker: Les services de transport et de garderie ne représentent que deux aspects seulement. Dans la plupart des cas, les employés sont ramassés et transportés au travail chaque jour parce que la plupart des Mexicains ne possèdent pas d'automobile. On met des services d'autobus et de fourgonnettes à leur disposition.

Dans le cas de l'usine Ford à Hermosillo, on a mis des logements à la disposition des employés. L'usine d'assemblage se charge, pour le compte des travailleurs, des services de garderie, des programmes médicaux jusqu'à un certain point. . . d'un certain nombre de programmes sociaux.

Certains États mexicains n'ont pas la main-d'oeuvre très qualifiée et instruite, ni les réseaux téléphonique, routier et ferroviaire que nous avons au Canada. Il faudra améliorer énormément l'infrastructure dans ces secteurs avant qu'il y ait exode général de la fabrication vers le Mexique.

J'ai participé avec l'AFPAC à une mission commerciale en novembre et nous avons discuté du coût du capital. Comme Norm y a fait allusion, les trois principaux fabricants répondent eux-mêmes essentiellement à la majeure partie de leurs besoins en capital. En général, nous n'empruntons pas pour construire une nouvelle usine, mais le capital nous coûte de 12 à 15 p. 100 au Canada et de 25 à 30 p. 100 au Mexique. Le petit fabricant de l'Ontario n'aurait donc pas les moyens de déménager au Mexique et d'y construire une nouvelle usine. Trop de facteurs jouent contre lui.

M. Van De Walle: Au Canada, dans les écoles et ailleurs. . . si nous voulons être les premiers—et quelqu'un a dit qu'il n'y a rien de mal à être deuxième à condition qu'il n'y ait pas de premier—que faisons-nous dans nos écoles? Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. Clark: Oui, monsieur Van De Walle. Une des décisions que nous avons prises comme d'autres secteurs d'activité, je suppose, c'est de ne plus compter sur le système scolaire pour essayer de deviner de quel genre de diplômés de niveau secondaire, universitaire ou collégial nous aurons besoin.

Notre industrie, et les entreprises elles-mêmes, collaborent de très près à plusieurs niveaux avec les universités et les collègues communautaires locaux, comparativement à ce qui se passait il y a même une décennie, pour veiller à ce que les travailleurs dont nous aurons besoin soient disponibles lorsque nous en aurons besoin.

Sur un plan un peu plus général, l'association a un comité des ressources humaines qui agit par l'entremise du Comité consultatif de M. Wilson. Les TCA nous appuient à cet égard et nous ne ménageons pas les efforts pour essayer

[*Texte*]

developing standards of performance for workers in particular professions or trades or skills, we would then develop a curriculum and have that conveyed to and accepted by the provinces for delivery through the community college system.

That has been working fairly well. We have that exercise going for the Automotive Parts Manufacturers' Association. It is an initiative that maybe Mr. De Koker mentioned this morning. If not, he should; he should be proud of that.

We have the Canadian Automotive Institute in Barrie, at Georgian College, which is a national institution handling retail management. The dealers and credit companies and manufacturers for that matter have often taken graduates from that school into their operations.

There is also an arrangement so that once one has completed the Canadian Automotive Institute three-year course at Barrie, then one more year at the University of Windsor—and we are looking at Concordia and a couple of others—you would come out with a B.Comm. This is the first that I know, at least, of coordination between community college training and university degree acceptance.

We are doing a lot of that, and the in-house training, if I might say, is enormous in volume. I think maybe Mike, most recently, could give you some thoughts about how much time, effort and money was expended in getting the work force prepared for the new LH models coming out of their Bramalea plant northwest of Toronto. I think it is something like $90 million?

Mr. Walker: In that neighbourhood. Its in-plant training was at the $50 million level.

• 1615

Education has also been recognized in the prosperity initiative for Minister Wilson. Industry has made some recommendations to Minister Wilson for educational courses to be set up in grade schools, secondary schools and universities to make sure our workers are trained and are able to receive the technology advancements that will be put forward to them over the next few years in Canada.

Mr. Van De Walle: I have two short questions. On the justification, correct me if I am wrong, but your association recommends R and D investment tax credits. The justification—I hear it all the time. Corporations are getting all these breaks and everything. I want some good arguments. Start at the top.

Mr. Clark: The Government of Canada rightly suggests that in terms of nominal income tax treatment of expenditures on scientific R and D, we are competitive with countries around the world. That's correct. The problem is that all those other countries also have programs of grants, low rate loans or whatever that substantially reduce the costs outlaid by a company to conduct R and D.

The recommendations that we made in the prosperity initiative report that you and Mike allude to are, first, to try to get an understanding of what, in our terms, R and D is—not white lab coats, engineering activity. Then we want to

[*Traduction*]

de mettre au point des programmes d'études pour... Après avoir mis au point des normes de rendement pour les travailleurs de certains métiers ou professions en particulier, nous élaborerons ensuite un programme d'études que nous soumettrons aux provinces afin qu'elles l'acceptent et l'offrent par l'intermédiaire du réseau des collèges communautaires.

Cet exercice, qui se déroule assez bien, est en cours pour l'Association des fabricants de pièces d'automobile. Il s'agit d'une initiative dont M. De Koker a peut-être parlé ce matin. Sinon, il aurait dû le faire, car il devrait en être fier.

Nous avons à Barrie, au Collège Georgian, l'Institut canadien de l'automobile, établissement national qui s'occupe de gestion du commerce de détail. Les concessionnaires, les sociétés de crédit et même les fabricants ont souvent recruté des diplômés de cette école.

Il y a aussi une entente qui prévoit que l'on décerne un B. Comm. à quelqu'un qui a terminé le cours de trois ans à l'Institut canadien de l'automobile à Barrie et une année à l'Université de Windsor—nous envisageons aussi une collaboration avec Cordordia et quelques autres établissements. C'est, à ma connaissance du moins, le premier cas de coordination entre une formation collégiale et l'acceptation à des études universitaires menant à un diplôme.

Nous avons une foule d'activités du genre et nous donnons énormément de formation à l'interne. Je crois que Mike pourrait peut-être vous donner une idée du temps, de l'effort et de l'argent que l'on a consacrés à la préparation de l'effectif en vue de la production des nouveaux modèles LH à l'usine de Bramalea, au nord-ouest de Toronto. Le total est de l'ordre de 90 millions de dollars, n'est-ce pas?

M. Walker: À peu près. La formation à l'usine a atteint 50 millions de dollars.

Dans le cadre de l'Initiative de la prospérité du ministre Wilson, on a reconnu aussi le rôle de l'éducation. L'industrie a présenté au ministre Wilson des recommandations sur des cours à offrir aux niveaux primaire, secondaire et universitaire afin que nos travailleurs aient reçu la formation et puissent suivre le recyclage technologique auquel ils feront face au cours des prochaines années au Canada.

M. Van De Walle: J'ai deux brèves questions. Au sujet de la justification, et corrigez-moi si je me trompe, votre association recommande des crédits d'impôt à l'investissement en R-D. J'entends toujours parler de justification. Les entreprises obtiennent toutes sortes d'avantages, etc. Je veux de bons arguments. Commencez au début.

M. Clark: Le gouvernement du Canada laisse entendre à juste titre qu'en ce qui concerne le traitement fiscal des dépenses consacrées à la R-D scientifique, nous sommes compétitifs avec des pays de partout dans le monde. C'est exact. Le problème, c'est que tous ces autres pays ont aussi des programmes de subventions, de prêts à faibles taux d'intérêt ou d'autres mesures qui réduisent considérablement les coûts de R-D d'une entreprise.

Dans le rapport sur l'Initiative de la prospérité auquel Mike et vous faites allusion, nous recommandons d'abord d'essayer de comprendre ce qu'est pour nous la R-D—nous ne parlons pas de sarraus de laboratoire blancs ni d'activités

[*Text*]

break down a lot of the very tough strictures that Canada requires you to get over before you can have the investment tax credit that is eligible for accepted R and D expenditures. Then you have to go to the incentive rate for the investment tax credit, which I think Mr. McCurdy was referring to, and find that a very small amount of money is eligible for that tax credit. In other words, if a bunch of companies come in and claim the credit, Revenue Canada is only going to allow that credit up to a maximum. I don't even know how they would allocate it, whether it would be on a *prorata* basis across the total or however.

For example, if a company decides it has a project of R and D and claims the investment tax credit, then that equipment cannot be used at the end of the project for production purposes without your losing the investment tax credit. While you are using that equipment, it has to be used more than 90% for just the R and D activity, however described. At the end of that period, three or four years down the line, the auditor shows up. If he doesn't agree that you used it 90% for pure R and D, or if you have used it for purposes other than for the project, then the whole investment tax credit you have claimed is no longer eligible to you.

We think we've changed that a little bit. There was a new publication out last fall saying the rules were being changed. Again, I come back and find that the moneys available for that credit to be gained are very small. Canada is suffering from that point. What we really need is an incentive strong enough to overcome the lower cost that is available to a company if they carry out that project in some other country, including the U.S.

Mr. Van De Walle: Just out of curiosity, we talk a lot about vehicle emissions. What is the position of the industry with regard to the whole question of alternative fuels? I come from western Canada and we are looking, as far as the farmers and that sort of thing, at the opportunity for ethanol. How cooperative is the industry? I think it has tremendous potential, but the motor manufacturing has to be on-side.

Mr. Clark: We are there, and I'll let each of these gentlemen tell you about—

Mr. Van De Walle: But we don't know about it. There isn't a great deal said and I haven't found a great deal in print.

Mr. Clark: You are quite right.

Mr. Willison: It's not for lack of trying. In our opinion, for quite some time we've been on the leading edge of alternate fuel research and marketing, back to the early 1980s when we started off on the propane program for our light-duty truck products. When we started to get into that we found out that a lot of the hardware that was necessary to make the program work wasn't available. We designed it, we implemented it, we put it on the product.

[*Translation*]

d'ingénierie. Nous voulons ensuite faire disparaître une foule des conditions très sévères auxquelles le Canada nous oblige à nous conformer pour obtenir le crédit d'impôt à l'investissement auxquelles sont admissibles les dépenses de R-D acceptées. Il faut ensuite passer au taux d'incitation relatif au crédit d'impôt à l'investissement, ce à quoi M. McCurdy faisait allusion, sauf erreur, pour constater que le montant admissible au crédit d'impôt en question est très faible. Autrement dit, si une foule d'entreprises demandent le crédit, Revenu Canada ne l'accordera que jusqu'à un maximum donné. Je ne sais même pas comment le ministère le répartirait, ni s'il le ferait au *prorata* du total, ou autrement.

Par exemple, si une entreprise décide de lancer un projet de R-D et demande le crédit d'impôt à l'investissement, elle ne peut alors, à la fin du projet, affecter l'équipement à la production sans perdre son crédit d'impôt à l'investissement. L'équipement en question doit être réservé à plus de 90 p. 100 pour l'activité de R-D seulement, peu importe sa définition. À la fin de la période en cause, trois ou quatre ans plus tard, on procède à une vérification. Si le vérificateur ne veut pas reconnaître que l'entreprise s'est servi de l'équipement à 90 p. 100 pour effectuer de la R-D pure, ou si elle l'a utilisé à des fins autres que celles du projet, elle n'a alors plus droit au crédit d'impôt à l'investissement qu'elle a demandé.

Je crois que nous avons changé un peu les règles du jeu. On a annoncé, dans une nouvelle publication l'automne dernier, que l'on modifiait les règles. Là encore, je constate que les sommes disponibles pour le crédit sont très limitées. Le Canada en souffre. Ce qu'il nous faut vraiment, c'est une incitation suffisamment forte pour surmonter la baisse des coûts dont une entreprise peut bénéficier si elle réalise le projet en cause à l'étranger, y compris aux États-Unis

M. Van De Walle: Je suis un peu curieux: on parle beaucoup d'émissions des véhicules. Que pense l'industrie de toute la question des carburants de substitution? Je suis de l'ouest du Canada où nous examinons, pour les agriculteurs et d'autres intervenants, les possibilités de l'éthanol. Dans quelle mesure l'industrie est-elle prête à collaborer? L'éthanol a un potentiel énorme, mais les fabricants de moteurs doivent être d'accord.

M. Clark: Nous le sommes, et je vais laisser chacun de ces messieurs vous parler...

M. Van De Walle: Mais nous ne le savons pas. Il ne se dit pas grand-chose et je n'ai pas trouvé beaucoup de textes.

M. Clark: Vous avez tout à fait raison.

M. Willison: Ce n'est pas parce que nous n'essayons pas. Il y a longtemps selon nous que nous sommes à l'avant-garde de la recherche et du marketing sur les carburants de substitution. Nos efforts remontent au début des années quatre-vingt lorsque nous avons lancé le programme de conversion au propane de nos camions utilitaires légers. Au début, nous avons constaté qu'une grande partie du matérie nécessaire pour que le programme donne des résultats n'étai pas disponible. Nous l'avons conçu, mis en oeuvre, ajouté au produit.

[*Texte*]

• 1620

We're now heavily into methanol. We have produced, I believe, about 2,000 Luminas out of our Oshawa plant for the California market, and that has gone very well. We've had the media review them in Oshawa. We've had many drives in them, that sort of thing, and it's going very well. Amongst other things we, and my two compatriots here as well, have been involved to some extent in electrical vehicle programs in the U.S. as well.

So we recognize the need and we're there.

Mr. Van De Walle: Because this is really big.

Mr. Willison: It sure is.

Mr. Van De Walle: I wonder, could I get some more information, specifically on ethanol.

Mr. Willison: Sure.

Mr. Walker: May I just add, Chrysler Canada has the mandate from the corporation; all R and D on alternative fuel is done by Chrysler Canada for Chrysler Corporation. Out of our Windsor mini-van plant, we produced 600 natural gas mini-vans last year, all of which were sold to the U.S. because there are no customers in Canada. We have done methanol for the Canadian market—

Mr. Van De Walle: Ethanol.

Mr. Walker: We have done ethanol, but we've also done methanol conversion. There are two methanol gas stations in Canada, one out west and one in Toronto. We have done ethanol. The Canadian consumer just doesn't seem to be as in tune with the environment as, especially, the state of California.

Mr. Van De Walle: It's coming.

Mr. Walker: It's coming, absolutely, but we have a strong mandate from our parent to do alternative fuel R and D in Canada, and we would love to expand upon that.

Mr. Van De Walle: Good. Thank you.

Mr. Holman: We started alternate fuels some time ago with our Escort. We currently have a fleet of Crown Victorias using alternate fuels. We are actively selling liquid natural gas units on a test fleet across Canada and the United States, using the current Crown Victoria model produced in St. Thomas.

As Al mentioned, we're also involved in the electric fuel and other alternate fuel experimental programs in the United States and Canada.

Mr. Van De Walle: And of course you meet the demands of the market.

Mr. Holman: Yes.

Mr. Clark: But we're trying to generate more interest in that market too, and we need some help. There is a subcommittee of our regulations and standards committee under Mr. Wilson's aegis. It met last week as a matter of

[*Traduction*]

Nous sommes maintenant très actifs avec le méthanol. Sauf erreur, nous avons produit à notre usine d'Oshawa 2 000 Lumina destinées au marché californien et tout s'est très bien passé. Nous avons demandé aux représentants des médias d'en faire l'essai à Oshawa. Nous avons organisé de nombreux essais routiers et tout va très bien. Comme mes deux collègues ici, nous avons participé aussi jusqu'à un certain point aux programmes de véhicules électriques aux États-Unis.

Nous reconnaissons donc le besoin et nous y travaillons.

M. Van De Walle: Parce qu'il est vraiment important.

M. Willison: En effet.

M. Van De Walle: J'aimerais obtenir davantage de renseignements, plus particulièrement sur l'éthanol.

M. Willison: Volontiers.

M. Walker: Permettez-moi simplement d'ajouter que Chrysler Canada a reçu de la société mère le mandat d'effectuer toute la R-D sur les carburants de substitution pour la société Chrysler. À notre usine de mini-fourgonnettes de Windsor, nous avons produit l'année dernière 600 mini-fourgonnettes au gaz naturel, toutes destinées au marché américain, parce qu'il n'y a pas de marché au Canada. Nous en avons produit au méthanol pour le marché canadien. . .

M. Van De Walle: À l'éthanol.

M. Walker: En effet, mais nous avons aussi effectué des conversions au méthanol. Il y a au Canada deux stations-service qui vendent du méthanol, une dans l'Ouest et une à Toronto. Nous avons fait des conversions à l'éthanol. Le consommateur canadien ne semble pas autant au diapason avec l'environnement que l'État de la Californie, plus particulièrement.

M. Van De Walle: Cela s'en vient.

M. Walker: Certainement, mais nous avons reçu de notre société mère le mandat ferme d'effectuer de la R-D sur les carburants de substitution au Canada et nous aimerions aller plus loin.

M. Van De Walle: Très bien. Je vous remercie.

M. Holman: Nous avons lancé il y a quelque temps un programme de carburant de substitution avec notre Escort. Nous avons actuellement une flotte de Crown Victoria qui fonctionnent aux carburants de substitution. Nous vendons activement des véhicules au gaz naturel liquide qui font partie d'une flotte d'essai au Canada et aux États-Unis. Nous utilisons le modèle Crown Victoria actuellement construit à St. Thomas.

Comme l'a dit Al, nous participons aussi aux programmes expérimentaux qui portent sur l'électricité et d'autres carburants de substitution aux États-Unis et au Canada.

M. Van De Walle: Et vous répondez bien entendu à la demande du marché.

M. Holman: En effet.

M. Clark: Nous essayons toutefois d'éveiller davantage l'intérêt sur ce marché aussi, et nous avons besoin d'aide. Notre comité des règlements et des normes, organisé sous l'égide de M. Wilson, compte un sous-comité qui a siégé

[*Text*]

fact, and I'm on it. We're trying very hard to find out what would pique the interest of the public. We have fleet interest in some cases, we have government interest, but we need that public interest, and we also need to work something out with the petroleum suppliers so that we don't have just two ethanol stations in the country. Propane is served fairly well. There are 5,000 or so stations across the country. Natural gas may not be too bad and could be growing, but it seems to get a little bit of a lunge forward and drop back again. We don't know why.

I hope it will change, but just a year or so ago in Montreal we had a little session on alternate fuels. There were 50 people in the audience and a number of engineering people at the table, and we asked whether anyone had shown any interest, done any driving in an alternate fuel vehicle, and of course nobody had. We asked them if they'd be interested in one and there wasn't any interest, but they were at the conference, so I'm not sure how you work that.

The Chairman: Mr. MacLaren, do you have any interest in an ethanol car?

A voice: We have one for sale, sir.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): I wouldn't know one if I saw one. Thank you, Mr. Clark, and your colleagues for being with us today. Could you share with us the reasons why you supported the increase in North American content under NAFTA from 50% to 62.5%?

Mr. Holman: Basically we felt that the higher content levels would bring more sourcing into Canada, give us greater opportunity for sourcing, and that's our prime rationale behind it.

Mr. MacLaren: Leaving aside the question of whether in your support for free trade there isn't something of a paradox that you increase the non-tariff barriers while at the same time seeking freer trade as a concept, I leave that... To me that appears to be a paradox, but it may not appear so to you.

• 1625

Our next witness—I already have the paper—in speaking about the increase in North American content from 56% to 62.5%, says:

> the only effect of a more stringent rule of origin would be to divert transplant activity from Canada to the United States, where the U.S. domestic market could be served without complying with the rules of origin.

Do you agree with that Mr. Clark?

Mr. Clark: I think it's a matter of degree. At some point I think that might be truer than it is at these levels. It's a real knife edge kind of thing. At what level does it make sense to give up whatever advantages there are to doing business in Canada—and there are some—for the easier and broader opportunity to source in a much larger milieu such as the United States? From the experience I've had, I would have to ask whether or not Canada is a good place to do

[*Translation*]

la semaine dernière et dont je suis membre en fait. Nous ne ménageons pas les efforts pour déterminer ce qui attirerait l'attention du public. Des propriétaires de flottes automobiles et des gouvernements sont intéressés, mais nous avons besoin de l'intérêt du public et il faut aussi nous entendre avec les fournisseurs de produits pétroliers afin qu'il n'y ait pas seulement deux stations-service qui vendent de l'éthanol au Canada. Le propane est assez bien desservi, car quelque 5 000 stations-service en vendent au Canada. La situation n'est peut-être pas trop mauvaise dans le cas du gaz naturel, secteur qui pourrait prendre de l'expansion, mais on semble y faire deux pas en avant et un pas en arrière. Nous ne savons pas pourquoi.

J'espère que la situation changera, mais nous avons organisé à Montréal, il y a environ un an, une petite séance d'information sur les carburants de substitution. Il y avait 50 personnes dans l'auditoire et quelques ingénieurs à la table. Nous avons demandé aux participants si quelqu'un s'était intéressé à un véhicule mû par un carburant de substitution ou en avait conduit un. Bien entendu, personne n'a levé la main. Nous leur avons demandé si un tel véhicule les intéresserait, et nous n'avons pas suscité la moindre réaction. Ils ont toutefois assisté à la conférence et je ne sais donc trop quoi en conclure.

Le président: Monsieur MacLaren, les véhicules à l'éthanol vous intéressent-ils?

Une voix: Nous en avons un à vendre, monsieur.

M. MacLaren (Etobicoke-Nord): Je ne saurais en reconnaître un. Je vous remercie, monsieur Clark, ainsi que vos collègues, d'être venus témoigner aujourd'hui. Pourriez-vous nous dire pourquoi vous êtes en faveur de l'augmentation de 50 à 62,5 p. 100 du contenu nord-américain prévu par l'ALÉNA?

M. Holman: Essentiellement, nous avons cru que le contenu plus élevé attirerait davantage de fournisseurs au Canada et nous fournirait davantage de débouchés. C'est notre principale raison.

M. MacLaren: Sans chercher à déterminer si l'appui que vous accordez au libre-échange n'est pas un peu paradoxal, vous relevez les obstacles non tarifaires tout en favorisant le concept de la libéralisation du commerce... Cette position me semble paradoxale, mais elle ne l'est peut-être pas pour vous.

Au sujet de l'augmentation de 56 à 62,5 p. 100 du contenu nord-américain, notre prochain témoin—et j'ai déjà le document—affirme que:

> le seul effet qu'aura un resserrement de la règle d'origine serait de détourner des activités de sociétés transplantées du Canada vers les États-Unis, où l'on pourrait servir le marché intérieur américain sans observer les règles d'origine.

Êtes-vous d'accord, monsieur clark?

M. Clark: C'est une question de degré. Cela pourrait être plus vrai à un moment donné que ce ne l'est à ces niveaux. La ligne de démarcation est vraiment mixte. Quand vaut-il la peine d'abandonner les avantages qu'il y a à faire affaires au Canada—et il y en a certains—en faveur de l'occasion plus facile et plus générale de s'approvisionner dans un marché beaucoup plus étendu comme celui des États-Unis? D'après mon expérience, je devrais demander si

[*Texte*]

business, and we think it's a very good place to do business. We do have more problems now than we've had in the past, and I'm thinking about things like workers' compensation rates. Ontario Hydro used to have tremendously competitive rates. As recently as 1987 they were the lowest cost producer of electricity in North America, but now they're something like 37th out of whatever jurisdictions or utilities there are.

So we've lost those kinds of things, but we still think Canada is a good market. It's the seventh largest national market for motor vehicles in the world, and that's not to be sneezed at. It's highly competitive, there is no question about that. We have good parts producers and lots of good suppliers of other services and goods. As Mike mentioned earlier, we have a very highly skilled and highly educated work force. We think improvements can be made in all of those areas, but we don't see any reason why, until you get to a very high level, whatever that might be, there would be an automatic determination on the part of Canadian producers to do their work in the U.S. or Mexico to gain the value-added required to trade freely across the border under NAFTA.

Mr. MacLaren: One could argue, I suppose, that by increasing the North American content, you have not received any commitment that any of that increased production will be in Canada.

Mr. Clark: That will come if we're competitive and we are able to persuade people of that competitiveness.

Mr. MacLaren: However, if that North American content requirement were to bring additional, expanded or new automotive production to Canada, presumably it would be under the aegis of the traditional big three rather than under Japanese or other overseas manufacturers.

Mr. Clark: It appears that way. Again, we think Canada is an excellent place to do business and we have always insisted that this was the case, and I think the Japanese and producers from Europe or wherever would agree with that, and that's why they're here. I think it's more likely that investment would come from the large companies already established in Canada. That seems to be the pattern that's been set.

I don't know whether my colleagues would agree with me, but it seems that you can assemble a vehicle fairly easily wherever you want to. The technology is transferable and you need a fairly large building in which to operate. If the infrastructure is there—roads and railways and communications and so on—you can assemble a vehicle.

The critical thing is where the parts come from. That's where the value-added is critical, and we think we have and must improve upon a good solid parts industry in Canada. That's where Mr. McCurdy is quite correct in being concerned. We are concerned too, and that's why we're working hard with the parts makers, the union and everybody we can think of, including the automobile importers and JAMA, to try to find a Canadian means for improving the lot

[*Traduction*]

le Canada est un bon endroit où faire affaires. Nous le croyons. Nous avons plus de problèmes maintenant qu'auparavant, et je pense notamment aux primes d'indemnisation des accidents du travail. Ontario Hydro avait auparavant des tarifs très compétitifs. Jusqu'à 1987, c'était le producteur d'électricité d'Amérique du Nord dont les coûts étaient les plus faibles, mais l'entreprise se classe maintenant au 37e rang.

Nous avons donc perdu de tels avantages, mais le Canada demeure quand même un bon marché. Pour les véhicules à moteur, c'est le septième marché national en importance au monde, ce qui n'est pas négligeable. Le marché est certes très compétitif. Nous avons de bons fournisseurs de pièces et une foule de bons fournisseurs de biens et de services. Comme Mike l'a dit plus tôt, nous avons un effectif très qualifié et très instruit. Nous croyons qu'il est possible d'apporter des améliorations dans tous ces domaines, mais nous ne voyons pas pourquoi, à moins de parvenir à un niveau très élevé, les fabricants canadiens devraient décider automatiquement de produire aux États-Unis ou au Mexique afin d'obtenir la valeur ajoutée nécessaire pour échanger librement entre pays en vertu de l'ALÉNA.

M. MacLaren: On pourrait prétendre, je suppose, que si l'on augmente le contenu nord-américain, rien ne garantit qu'une partie quelconque de cette production accrue se fera au Canada.

M. Clark: Cela se fera si nous sommes compétitifs et si nous pouvons convaincre les gens de notre compétitivité.

M. MacLaren: Cependant, si l'exigence relative au contenu nord-américain attire au Canada une production automobile supplémentaire, accrue ou nouvelle, je suppose que l'augmentation viendra des trois grandes sociétés plutôt que des Japonais ou d'autres fabricants étrangers.

M. Clark: Cela semble être le cas. Je répète que nous considérons le Canada comme un excellent endroit où faire affaires et nous avons toujours insisté là-dessus. Les Japonais et les producteurs européens d'ailleurs sont du même avis, selon moi, et c'est pourquoi ils sont actifs ici. Il est plus probable que l'investissement proviendra des grandes sociétés déjà établies au Canada, tendance qui semble s'être établie.

Je ne sais pas si mes collègues seront d'accord avec moi, mais il est assez facile d'assembler un véhicule là où l'on veut le faire. La technologie est transférable et il faut un édifice relativement grand. Si l'infrastructure existe—voies routières et ferroviaires, communications, etc.—on peut assembler un véhicule.

L'élément critique, c'est la provenance des pièces. C'est là où la valeur ajoutée est critique. Nous croyons avoir au Canada une solide industrie des pièces, qu'il faut quand même améliorer. Voilà où M. McCurdy a tout à fait raison de s'inquiéter. Nous sommes préoccupés aussi et c'est pourquoi nous ne ménageons pas les efforts en collaboration avec les fabricants de pièces, les syndicats et tous les intervenants auxquels nous pouvons penser, y compris les

[*Text*]

of the Canadian automotive industry. We want to maintain and hopefully grow with what we have. We think there's a positive here in the way of access to the U.S. market, first, which we all have to have—both Mexico and Canada—and which you might recall we were in danger of losing, to some extent at least, during the bilateral talks.

• 1630

There was a lot of concern that Canada had the Auto Pact and that it gave us an unfair advantage. In the end we won that argument and the Auto Pact remained within the bilateral free trade agreement. We now have it entrenched in NAFTA. We have kind of the best of both worlds. There's no question that the Auto Pact provides Canadian assemblers with a tremendous advantage in being able to bring in goods duty free from anywhere in the world. That's Canada's advantage. If that's the case then we have the NAFTA which should assist us on the export side. We see a double plus in what we have.

Mr. MacLaren: I suppose we could go on about this for some time, but all of what you say is really predicated upon a North American content requirement. If you or I were a true free-trader, we would not seek that protection if we were convinced we were a truly internationally competitive business. A free trade theorist would argue that we are sheltering behind a form of protectionism, which is being increased by moving from 50% to 62.5%.

Leaving aside that argument, if our goal in Canada is to have increased automotive production in Canada, one might argue, I suppose, that it's more likely under a 50% or a 35% or a 25% North American content rule than under 62.5%. It wouldn't necessarily be the big three, but it would be more automotive production in Canada.

Mr. Clark: I don't think it would necessarily be the case that there would be more in Canada. I think what we're trying to do is to make sure that what we have is retained, and if possible, is built upon. To rely on new entrants to do anything like what the present group of traditional, longstanding companies in Canada has done, I don't think will ever happen.

Mr. MacLaren: Mr. Clark, you spoke of hoping that the Canadian automobile industry would become yet more competitive, very competitive, and you cited the example of the efforts you are making in conjunction with the Canadian Auto Workers and with provincial and federal governments to improve the standards of training and to relate training to your particular requirements. Are there other areas of what might loosely be called adjustment assistance that you would seek or with which you might have thought the government would match its free trade commitment?

[*Translation*]

importateurs d'automobiles et la JAMA, afin d'essayer de trouver une façon canadienne d'améliorer le sort de l'industrie automobile canadienne. Nous voulons garder nos acquis et prospérer, nous l'espérons. Nous croyons qu'il y a un aspect positif en l'occurrence, soit l'accès au marché américain tout d'abord, que nous devons tous avoir—autant le Mexique que le Canada. Si vous vous rappelez bien, nous avons risqué de le perdre, dans une certaine mesure du moins, au cours des négociations bilatérales.

Le Pacte de l'automobile préoccupait beaucoup d'intervenants qui croyaient qu'il nous donnait un avantage injuste. En bout de ligne, notre position a prévalu et le Pacte de l'automobile est demeuré intact dans l'accord de libre-échange bilatéral. Nous l'avons maintenant fait enchâsser dans l'ALÉNA. Nous gagnons en quelque sorte sur les deux tableaux. Il est certain que le Pacte de l'automobile donne aux usines d'assemblage canadiennes un avantage énorme en leur permettant d'importer des biens en franchise de n'importe où dans le monde. C'est l'avantage du Canada. Dans ce cas, l'ALÉNA devrait nous aider sur le plan des exportations. Nous y voyons donc un double avantage.

M. MacLaren: Je suppose que nous pourrions poursuivre le débat sur cette question, mais tout ce que vous dites repose en réalité sur un contenu nord-américain obligatoire. Si nous étions de vrais libre-échangistes, vous ou moi, nous ne rechercherions pas cette protection si nous étions convaincus d'exploiter une entreprise vraiment compétitive sur la scène internationale. Un théoricien du libre-échange prétendrait que nous nous abritons derrière une forme quelconque de protectionnisme que l'on augmente en le portant de 50 à 62,5 p. 100.

Je vais passer à autre chose. Si ce que nous voulons au Canada, c'est y produire davantage d'automobiles, je suppose que l'on pourrait prétendre qu'il y a plus de chance d'y parvenir si la règle relative au contenu nord-américain est de 50, 35 ou 25 p. 100 que si elle est de 62,5 p. 100. La production automobile au Canada augmenterait, mais pas nécessairement chez les trois principaux constructeurs.

M. Clark: Je ne crois pas que ce serait nécessairement le cas. Nous essayons de garder nos acquis et, si possible, de prospérer. Je ne crois pas que l'on comptera jamais sur les nouveaux arrivants pour qu'ils fassent comme les membres actuels du groupe d'entreprises traditionnelles actives depuis longtemps au Canada.

M. MacLaren: Monsieur Clark, vous avez dit espérer que l'industrie canadienne de l'automobile deviendra encore plus compétitive, très compétitive, et vous avez parlé des efforts que vous déployez en collaboration avec les Travailleurs canadiens de l'automobile, ainsi qu'avec les gouvernements provinciaux et fédéral, afin de hausser les normes de formation et d'établir un lien entre la formation et vos besoins. Y a-t-il d'autres domaines où vous aimeriez obtenir ce que l'on peut appeler de l'aide à l'adaptation ou à l'égard desquels le gouvernement aurait dû selon vous prendre le même engagement que dans le cas du libre-échange?

[*Texte*]

Mr. Clark: We're working on an awfully large number of regulations and so on, along with the regulatory reform initiatives of the government, to try to remove those that are unnecessary and perhaps costing things that needn't be costed. As far as proposing something to go along with the free trade arrangement, I think we're pleased with something like the GST in comparison with the old manufacturers' sales tax.

There are other things we're working on provincially, like workers' compensation rates, to try to improve the ability of a claim to be administered more quickly for the benefit of both the employer and the employee. There's an awful lot of difficulty within the WCB in Ontario right now. I think they readily admit that.

You mentioned the training. What else is there? We think the environmental standards are in need of being harmonized with the U.S. Wherever it makes sense not to do so, of course, Canada has its right to do something on its own. But in our industry we're finding that as we reach the last few percentage points, for example, of emissions control, the costs of removing those from the environmental formula are so high that there has to be a shared resource base. We even find that this is overcoming U.S. anti-trust laws so that the big three, amongst others, can come together and do some research in these kinds of areas and share that enormous cost.

• 1635

We need, therefore, in Canada, in our industry, harmonization with U.S. standards, unless there's just no sense in doing so. If there isn't harmonization and Canada has different standards, we're looking to Canada to enforce those unique standards in order to ensure the standards we do have are effective and are reasonable. If they're not reasonable and they're not being enforced, then they shouldn't be there. So harmonize first and enforce if there are differences. Those are just a few things.

The Chairman: Mr. Bjornson would like to ask a short question.

Mr. Bjornson: Thank you, Mr. Chairman. More clarification on two very brief questions, I think.

Mr. Clark, you made a statement earlier showing your concerns about the definition of R and D and tax credits. I'd like you to clarify. I was left with the impression that you're looking for a broader scope of R and D and a little better tax break on that, but you wanted to be able to move technology outside of the country. Is that what you said?

Mr. Clark: No, it's not. The difficulty we have with present R and D rules is some of the in-plant development processes are not considered R and D for the credit. We want to continue to do those in Canada and we will do so. We want to expand on it. The regulation should be changed to permit these to be counted as valid R and D.

[*Traduction*]

M. Clark: Nous analysons un nombre incroyable de mesures réglementaires et autres, sans compter les initiatives gouvernementales de réforme de la réglementation, afin d'essayer de supprimer les mesures inutiles et d'établir peut-être certains coûts qu'il n'est pas nécessaire de calculer. Pour ce qui est de proposer quelque chose dans le sens de l'accord de libre-échange, la TPS nous plaît plus que l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants.

Il y a d'autres questions auxquelles nous travaillons sur la scène provinciale, comme les primes d'indemnisation des accidents du travail, afin d'essayer d'améliorer la possibilité de régler une demande plus rapidement, tant pour l'employeur que pour l'employé. La CAT de l'Ontario a énormément de problèmes actuellement et je crois que la Commission le reconnaît facilement.

Vous avez parlé de formation. Qu'y a-t-il d'autre? Nous croyons qu'il faut harmoniser les normes environnementales avec celles des États-Unis. Que cela soit sensé ou non, le Canada a bien entendu le droit d'agir de son propre chef. Nous constatons toutefois dans notre industrie que plus nous approchons des derniers points de pourcentage du contrôle des émissions, par exemple, plus les coûts de l'élimination de ces émissions dans l'environnement sont élevés: il faut donc mettre les ressources en commun. Nous constatons même que ce problème l'emporte sur les lois anti-trust américaines et c'est pourquoi les trois grandes sociétés, notamment, peuvent unir leurs efforts, faire de la recherche dans de tels domaines et assumer ensemble ce coût énorme.

C'est pourquoi l'harmonisation avec les normes américaines s'impose au Canada et dans notre industrie, à moins que cela n'ait tout simplement aucun sens. Si l'on n'harmonise pas et si le Canada a des normes différentes, nous demanderons au Canada de les appliquer afin d'assurer qu'elles sont efficaces et raisonnables. Si elles ne sont pas raisonnables et ne sont pas appliquées, elles ne devraient alors pas exister. Il faut donc harmoniser d'abord et les appliquer s'il y a des différences. Ce sont là quelques aspects seulement.

Le président: M. Bjornson aurait une brève question.

M. Bjornson: Merci, monsieur le président. J'aimerais avoir quelques précisions sur deux questions très brèves.

Monsieur Clark, vous avez dit plus tôt que la définition de la R-D et les crédits d'impôt vous préoccupaient. J'aimerais que vous précisiez un peu. J'ai eu l'impression que vous souhaitez qu'on élargisse l'envergure de la R-D et qu'on améliore un peu les incitations fiscales à cet égard, tout en souhaitant pouvoir exporter de la technologie. Est-ce là ce que vous avez dit?

M. Clark: Pas du tout. Le problème que nous posent les règles en vigueur sur la R-D, c'est que certaines activités internes de développement ne sont pas considérées comme de la R-D aux fins du crédit. Nous voulons poursuivre ces activités au Canada et nous le ferons. Nous voulons même les étendre. Il faudrait modifier la réglementation afin que ces activités soient considérées comme de la R-D valide.

[*Text*]

Mr. Bjornson: I'll turn the question back to you. If you get an R and D tax credit for the development of technology in Canada, you want to be able to use that technology in other countries. Is that what you're telling me?

Mr. Clark: Yes, definitely. The R and D on the Essex engine plant was done in the United States. The engine plant was produced in Canada.

Mr. Bjornson: Okay, fine. Thank you.

Mr. Clark: It works both ways.

Mr. Willison: Ultimately, that's the desire, I guess. If we can market that R and D, that's great.

As another specific example, where we might win a contract to do a new pilot vehicle in Canada, and to the extent that we pilot that vehicle over a time period, assemble it with handmade parts and so on, then as we go through that process, it's decided that the vehicle will be built and this is the configuration it's going to be built in. We then take all that pilot equipment and use it in the assembly process. It's been designed, it's utilized, it's ready to be used, and we can implement it. Once we implement it into the assembly process, we lose the R and D tax credit on it because it's deemed, by definition according to the federal government, no longer research and development expense any more. We would literally have to take that equipment and scrap it before we could claim the whole thing as R and D. That's one issue—kind of a specific. It's one problem we have.

Mr. Bjornson: You spoke about spending roughly $90 million in retraining and getting set up to bring us. . .is it the LH model?

Mr. Walker: Yes.

Mr. Bjornson: Just very quickly, where was that money spent and how much of it was Canadian tax dollars?

Mr. Walker: None of it was Canadian tax dollars. It was all Chrysler's dollars. We have received from the federal government $500,000 in training funds for the stamping plant we built at Bramalea, and $500,000 for the Bramalea training.

We also have the potential to receive from the province a little over $3 million in a program known as Jobs Ontario, which limits a number of new hires with specific backgrounds—people who have been off the unemployment for a year, social welfare programs, etc. So I guess we have the potential of receiving $4 million of taxpayers' money. But the balance of it came out of Chrysler's coffers.

Mr. Bjornson: Mr. Chairman, I want you to note that the questions were short but the answers were long.

The Chairman: Thank you. Quality questions and responses. I appreciate the association.

Mr. McCurdy: I have one short question. Could you provide me with a comparison of the structure of tax incentives for R and D, grants and any other government support in support of R and D—a comparative study, or however you choose to describe it, among Canada, the United States, Europe and Japan.

[*Translation*]

M. Bjornson: Je vous repose la question. Si vous obtenez un crédit d'impôt à la R-D pour avoir mis au point de la technologie au Canada, vous voulez pouvoir utiliser la technologie en question ailleurs, n'est-ce pas?

M. Clark: En effet. La R-D relative à l'usine de moteurs d'Essex a été faite aux États-Unis. L'usine de moteurs a été construite au Canada.

M. Bjornson: Très bien. Je vous remercie.

M. Clark: Cela fonctionne dans les deux sens.

M. Willison: C'est ce qu'on veut en bout de ligne, je suppose. S'il est possible de commercialiser la R-D en question, tant mieux.

Prenons un autre exemple: supposons que nous décrochons un contrat de construction d'un nouveau véhicule pilote au Canada. Nous construisons le prototype en question à partir de pièces faites à la main. Pendant le projet, on décide de construire le véhicule dans une configuration donnée. Nous prenons alors tout l'équipement qui a servi au projet pilote et nous l'utilisons pour l'assemblage. L'équipement a été conçu, a servi, est prêt à être utilisé et nous pouvons l'exploiter. Lorsque nous utilisons l'équipement en question pour des activités d'assemblage, nous perdons le crédit d'impôt à la R-D pertinent parce qu'il ne constitue plus, selon la définition du gouvernement fédéral, une dépense de recherche et de développement. Il faudrait littéralement jeter l'équipement en question à la ferraille pour pouvoir réclamer toutes les dépenses de R-D. C'est un cas en particulier, un problème que nous avons.

M. Bjornson: Vous avez dit avoir dépensé environ 90 millions de dollars en recyclage et en activités de préparation pour nous offrir. . .le modèle LH, n'est-ce pas?

M. Walker: En effet.

M. Bjornson: Une seule question très rapide: où a-t-on dépensé l'argent et dans quelle proportion s'agit-il d'argent du Trésor canadien?

M. Walker: Tout l'argent provenait de Chrysler. Nous avons reçu du gouvernement fédéral 500 000$ de fonds de formation pour l'usine d'emboutissage que nous avons construite à Bramalea, et 500 000$ pour la formation à Bramalea.

Nous pourrions aussi recevoir de la province un peu plus de 3 millions de dollars en vertu du programme Boulot Ontario, dans le cadre duquel on recrute des personnes qui possèdent des antécédents particuliers—personnes qui n'ont plus de chômage depuis un an, bénéficiaires de l'aide sociale, etc. Je suppose donc que nous pourrions recevoir 4 millions de dollars du Trésor. Le reste provenait toutefois des coffres de Chrysler.

M. Bjornson: Monsieur le président, je voudrais vous signaler que les questions étaient brèves, mais les réponses, longues.

Le président: Je vous remercie. Des questions et des réponses de qualité. J'aime bien le lien.

M. McCurdy: J'ai une brève question. Pourriez-vous me donner une comparaison de la structure des incitations fiscales pour la R-D, des subventions et des autres mesures gouvernementales d'aide à la R-D—une étude comparative, ou peu importe l'expression, entre le Canada, les États-Unis, l'Europe et le Japon?

[*Texte*]

• 1640

Mr. Clark: We'll certainly try to do that, Mr. McCurdy. I believe, but I'm not certain, that if not Finance, then Revenue Canada has such an animal. I've seen one fairly recently and I'll try to dig that up for you and send it to you. We'd be glad to.

The Chairman: Mr. Clark, you could then forward it to the clerk and we'll distribute it.

Mr. Clark: Yes.

The Chairman: Thank you for coming forward and putting your points on the record.

Mr. Clark: Thank you very much.

The Chairman: I call our second witness this afternoon, Mr. Jon Johnson from the firm of Goodman and Goodman. A copy of Mr. Johnson's report, which I've been reading over the last few evenings, has been distributed to the members. It's very good. I would ask Mr. Johnson to make an opening statement and just let him know that it being a Thursday afternoon, a lot of the members are eyeing the clock too. Mr. MacLaren will go first with the questions, and then he has to depart. So when Mr. Johnson's ready, we'll hear the opening comments.

Mr. Jon Johnson (Lawyer, Goodman and Goodman): First I'd like to say a few words about myself, my background with the FTA and the NAFTA. I was with the trade negotiation office and involved with the drafting of the original FTA automotive chapter, and I've given advice to the federal government on rules of origin issues. I'm presently retained by the federal government in connection with a number of implementation issues relating to the NAFTA.

What I thought I would do, it being 4:45 p.m., as you point out, on a Thursday afternoon, is just run through quickly a very brief overview of the issues raised in the paper. I'll try to keep it to about 10 minutes, and I think I'll cut myself off at 10 minutes no matter where I'm at, and then I'll let you have your questions. Mr. Chairman, perhaps you might cut me off at 10 minutes.

The Chairman: Mr. MacLaren has really started to appreciate your—

Mr. Johnson: I have that in mind.

Mr. McCurdy: Thank you very much.

Mr. Johnson: Let's just start with a few observations about the Auto Pact. The expression,"Auto Pact" is really used in two senses. On the one hand it's an agreement, a 1966 agreement, and on the other hand it's our automotive duty remission program, Really, if you use the expression in one sense or the other, it has slightly different connotations.

It's asymmetrical. Under the Auto Pact new vehicles and original equipment parts entered the United States duty free based solely on an origin test, whereas duty-free entry into Canada depends on the importing assembler meeting certain

[*Traduction*]

M. Clark: Nous essaierons sûrement de nous procurer cela, M. McCurdy. Je crois, mais n'en suis pas sûr, que, sinon les Finances, du moins Revenu Canada ont une telle étude. J'en ai vue une assez récemment et j'essaierai de la retrouver et de vous l'envoyer. Nous serons heureux de le faire.

Le président: Monsieur Clark, vous pourriez alors l'envoyer à la greffière et nous le distribuerons.

M. Clark: Oui.

Le président: Merci de nous avoir adressé la parole et d'avoir fait valoir votre point de vue.

M. Clark: Merci beaucoup.

Le président: Je cède maintenant la parole à notre deuxième témoin cet après-midi, M. Jon Johnson, du cabinet Goodman et Goodman. Le rapport de M. Johnson, que j'ai lu au cours des dernières soirées, a été distribué aux députés. Il est très bien. Je demanderais à M. Johnson de faire une déclaration d'ouverture et je voudrais lui rappeler que, comme c'est jeudi après-midi, beaucoup de députés ont les yeux rivés sur l'horloge. M. MacLaren pourra le premier poser des questions car il doit partir. Alors, dès que M. Johnson est prêt, nous l'écoutons.

Me Jon Johnson (avocat, Goodman and Goodman): J'aimerais d'abord dire quelques mots à mon sujet, c'est-à-dire relativement à mon expérience de l'ALE et de l'ALÉNA. J'ai travaillé au bureau des négociations commerciales, participé à la rédaction du chapitre original de l'ALE sur l'automobile et conseillé le gouvernement fédéral sur les règles d'origine. Le gouvernement fédéral a présentement retenu mes services pour certaines questions concernant la mise en oeuvre de l'ALÉNA.

Comme il est déjà 16h45 jeudi après-midi, vous l'avez signalé, j'ai pensé donner un très bref aperçu des questions soulevées dans le document. J'essaierai de me limiter à environ 10 minutes et je pense que je cesserai de parler après 10 minutes peu importe où j'en suis pour répondre à vos questions. Monsieur le président, vous pourriez peut-être m'interrompre après 10 minutes.

Le président: M. MacLaren commence vraiment à apprécier votre. . .

Me Johnson: J'y ai bien pensé.

M. McCurdy: Merci beaucoup.

Me Johnson: Commençons par quelques observations sur le Pacte de l'automobile. L'expression «Pacte de l'automobile» sert en réalité à désigner deux choses. D'une part, il s'agit de l'accord signé en 1966 et, d'autre part, de notre programme de remise de droits de douane pour l'automobile. Or, utilisée dans un sens ou dans l'autre, l'expression a des connotations légèrement différentes.

Il y a asymétrie. En vertu du Pacte de l'automobile, les nouveaux véhicules et les pièces d'équipement originales entraient aux États-Unis en franchise compte tenu seulement du critère des règles d'origine tandis que, pour faire entrer

[*Text*]

performance requirements, a production-to-sales ratio, and a Canadian value-added requirement. If the requirements are met, these items, new vehicles, original parts, can be imported duty free from anywhere in the world.

The one feature of the Auto Pact is that it is consistent with the integration of the Canadian-U.S. industry, because the way the production-to-sales ratio works is that the cars you sell in Canada don't have to be the same ones you produce in Canada. You could export every car you produced and import the cars that you sell in Canada and nonetheless meet the requirement.

The effect of the FTA, very quickly, on the Auto Pact rule of origin... The Auto Pact rule of origin was replaced by the FTA rule. The existing Canada Auto Pact duty remission orders, which included the ones required by the Auto Pact under the MVTO for the big three and Volvo, who were around at the time that the Auto Pact came into effect, together with all the company-specific duty remission orders that gave companies Auto Pact status, mainly to specialty vehicle manufacturers... One of the them ultimately included CAMI. They are permitted to stay, but no new ones can be created. Effectively, Honda, Toyota and Hyundai will not receive Auto Pact duty remission orders, will not receive Auto Pact privileges. Certain other duty remission orders were required to be eliminated. Also, duty drawback was to be eliminated starting in 1994.

• 1645

That's what the FTA did and that takes us up to the time the NAFTA negotiations started.

I want to say a few words about the Mexican industry because that is the other part in the NAFTA equation. The players in the Mexican industry are the assemblers, comprised of the big three, Nissan and Volkswagen. There are also some truck assemblers. They assemble finished vehicles. They also produce engines, which they mostly export. The second set is the auto parts producers. They are subject to ownership requirements and they supply the assemblers with parts. The third players are the national suppliers. They are not subject to ownership restrictions. They also supply certain categories of parts to the assemblers. The last players are the maquiladoras, which are in-bond manufacturing plants, mostly foreign-owned, mostly U.S.-owned, and they produce almost entirely for export.

The Mexican automotive industry is not really integrated with the rest of the continent. It is in part. The maquilas are; most of their production goes to the U.S. On the other hand, very little of their production goes to the assemblers because

[*Translation*]

ses produits en franchise au Canada, l'usine d'assemblage importatrice devait se conformer à certaines prescriptions de résultats, à un ratio de production par rapport aux ventes et à une exigence canadienne de valeur ajoutée. Si ces exigences sont respectées, ces produits, nouveaux véhicules, pièces originales, peuvent être importés en franchise de partout dans le monde.

L'une des caractéristiques du Pacte, c'est qu'il s'harmonise à l'intégration de l'industrie canadienne et américaine, parce que, pour l'application du ratio production-ventes, les automobiles vendues au Canada n'ont pas à être celles qui sont produites au Canada. On pourrait exporter toutes les automobiles produites et importer toutes les automobiles vendues au Canada et se conformer quand même à l'exigence.

Très rapidement, l'effet de l'ALE sur la règle d'origine du Pacte de l'automobile, c'est que cette règle a été remplacée par celle de l'ALE. Les décrets actuels de remise de droits de douanes du Pacte canadien de l'automobile, qui comprennent ceux qui sont exigés par le Pacte de l'automobile dans le cadre du DTVA pour les trois grands et Volvo, qui étaient au Canada au moment où le Pacte de l'automobile est entré en vigueur, de même que tous les décrets de remise de droits de douane propres à chaque compagnie, qui ont permis aux compagnies de participer au Pacte de l'automobile, particulièrement les fabricants de véhicules spécialisés... L'un des décrets s'est finalement appliqué à la CAMI et peut continuer de l'être, mais aucun autre décret ne peut être adopté. C'est ainsi que Honda, Toyota et Hyundai ne bénéficieront pas de décrets de remise de droits de douane dans le cadre du Pacte de l'automobile, et donc des avantages du Pacte. On a demandé l'abolition de certains autres décrets de remise de droits de douane. Aussi, les drawbacks devaient être éliminés à compter de 1994.

Voilà les effets de l'ALE et nous en arrivons au moment où les négociations de l'ALÉNA ont commencé.

J'aimerais dire quelques mots au sujet de l'industrie mexicaine parce qu'il s'agit de la contrepartie de l'équation ALÉNA. Les acteurs dans l'industrie mexicaine sont les usines d'assemblage, ce qui comprend les trois grands, Nissan et Volkswagen. Il y a aussi certaines usines d'assemblage de camions. Elles assemblent des véhicules finis. Elles produisent également des moteurs, qui sont surtout exportés. Le deuxième groupe est constitué des producteurs de pièces d'automobile. Ils sont assujettis à des exigences de propriété et ils fournissent des pièces aux usines d'assemblage. En troisième lieu, on trouve les fournisseurs nationaux. Ils ne sont pas assujettis à des exigences de propriété. Ils fournissent également certaines catégories de pièces aux usines d'assemblage. Les derniers acteurs sont les maquiladoras, qui sont des établissements de fabrication sous douane, la plupart de propriété étrangère, c'est-à-dire américaine, et la plus grande partie de leur production est destinée à l'exportation.

L'industrie automobile mexicaine n'est pas vraiment intégrée au reste du continent. Elle l'est en partie. Les maquiladoras le sont; la plus grande partie de leur production est destinée aux États-Unis. Par ailleurs, une très petite

[*Texte*]

the assemblers cannot credit that production towards their Mexican valued-added. This partial integration with respect to the assemblers—for example, the Ford plant at Hermosillo produces almost entirely for the U.S. market... But the parts producers and the rest of the Mexican industry really are not integrated with the rest, at least with Canada and the United States.

I should say a few words about the Mexican automotive decree because that is one of the pieces in the puzzle. It has effectively kept Canadian exports of automotive parts to Mexico to a minimum. There are four basic requirements under the current auto decree, which was promulgated in 1989 and came into effect in 1990. There were predecessor decrees going back to 1962.

Under the current decree, firstly, the assemblers must maintain a 36% level of value-added. Only parts from the members of the auto parts industry and national suppliers count. It's not the same as our CVA test. It's really apples and oranges. Secondly, the parts suppliers must themselves maintain a 30% level of national value-added in their production. Thirdly, assemblers must maintain positive trade balances. Fourthly, imports of vehicles are subject to two limitations. First, the assembler cannot import more than its extended trade balance, which is basically its trade balance plus a number of adjustments, divided by 1.75. The second limitation is that the imports of vehicles are limited to 20% of vehicles sold by the assembler in Mexico.

That sets the background for the NAFTA. The provisions of the NAFTA...first, NAFTA is going to eliminate all tariffs on automotive goods among the three countries by 2003. Second are the new rules of origin. Third, the Auto Pact and Canada's duty remission program based on Auto Pact principles are continued. Fourth, the automotive decree will be phased out. Fifth, Mexican-produced vehicles and Mexican production will be treated as domestic for U.S. CAFE purposes—that's their corporate average fuel economy rules. Finally, there will be elimination of restrictions on the importation of used cars.

A tariff elimination under the NAFTA is somewhat more complicated than under the FTA, mainly because the United States and Canada are halfway through tariff elimination under the FTA, and now you have tariff elimination with Mexico grafted on to that. I have explained some of the complexities of that in the paper.

[*Traduction*]

partie est destinée aux usines d'assemblage parce que ces dernières ne peuvent créditer cette production à l'égard de leur valeur ajoutée au Mexique. Cette intégration partielle en ce qui concerne les usines d'assemblage—par exemple, l'usine Ford à Hermosillo produit presque entièrement pour le marché américain... Mais les producteurs de pièces et le reste de l'industrie mexicaine ne sont pas vraiment intégrés au reste, du moins avec le Canada et avec les États-Unis.

Je dois dire quelques mots au sujet du décret mexicain sur l'automobile parce qu'il s'agit de l'une des pièces du casse-tête. Il a effectivement contribué à maintenir au minimum les exportations canadiennes de pièces d'automobile au Mexique. Il y a quatre exigences de base suivant le décret actuel, qui a été promulgué en 1989 et est entré en vigueur en 1990. Il y a eu d'autres décrets antérieurs remontant à 1962.

Suivant le décret actuel, en premier lieu, les usines d'assemblage doivent maintenir un niveau de 36 p. 100 de valeur ajoutée. Seules comptent les pièces fournies par des membres de l'industrie des pièces d'automobile et des fournisseurs nationaux. Ce n'est pas la même chose que le critère de la valeur ajoutée au Canada. Nous comparons ici des pommes et des oranges. En deuxième lieu, les fournisseurs de pièces doivent eux-mêmes maintenir un niveau de 30 p. 100 de valeur ajoutée nationale à leur production. En troisième lieu, les usines d'assemblage doivent maintenir un équilibre commercial favorable. En quatrième lieu, les importations de véhicules sont assujetties à deux restrictions. D'abord, l'usine d'assemblage ne peut importer plus que sa balance commerciale augmentée, qui est essentiellement sa balance commerciale plus un certain nombre de rajustements, divisée par 1,75. La deuxième restriction, c'est que les importations de véhicules sont limitées à 20 p. 100 des véhicules vendus par l'usine d'assemblage au Mexique.

Voilà pour l'arrière-plan de l'ALÉNA. Pour ce qui est des dispositions de l'ALÉNA...en premier lieu, l'ALÉNA prévoit l'élimination de tous les tarifs sur les produits automobiles entre les trois pays d'ici 2003. En deuxième lieu, il y a les nouvelles règles d'origine. En troisième lieu, le Pacte de l'automobile et le programme de remise de droits de douane du Canada, fondés sur les principes du Pacte de l'automobile, restent en vigueur. En quatrième lieu, le décret de l'automobile, qui sera progressivement éliminé. En cinquième lieu, les véhicules produits au Mexique et la production mexicaine seront considérés comme production nationale aux fins de la règle CAFE («Corporate average fuel economy») aux États-Unis. Enfin, il y aura suppression des restrictions à l'importation de véhicules d'occasion.

La suppression des tarifs dans le cadre de l'ALÉNA est quelque peu plus compliquée que dans le cadre de l'ALE, surtout du fait que les États-Unis et le Canada en sont déjà à mi-chemin de cette suppression dans le contexte de l'ALE et qu'il faut maintenant ajouter à cela l'élimination des tarifs avec le Mexique. J'ai expliqué dans le document certaines des complexités que cela présente.

[*Text*]

• 1650

The U.S. is eliminating, immediately, most tariffs for goods from Mexico. We already have duty-free entry for automotive goods into the United States. Some high-duty items like trucks will be phased out over a period of time. Into Canada from Mexico for passenger vehicles there is a 50% cut right off the bat, with the rest being phased out in nine stages. It is four stages for light trucks and a 10-stage phasing out for larger trucks.

As for the point on the Canadian tariffs, they aren't very high. In any event, about 90% of Mexican imports to Canada come in duty free because of the Auto Pact. The Mexican elimination is not dissimilar to the Canadian one, particularly for vehicles, although with parts there are differences.

The rules of origin I will leave for your questions, but I think the most significant thing is the phasing to the higher thresholds. And then there is the elimination for passenger vehicles and the partial elimination for trucks of the concept of roll-up.

With respect to the Auto Pact, in the paper I tried to make some analysis of what would happen to the Auto Pact as a result of the NAFTA. It's pretty obvious that the Auto Pact and the incentive to comply with the safeguards depends on their being duty payable and therefore duty to remit. If you have free trade with the United States you have eliminated that duty anyway, and if you bring in free trade with Mexico you've eliminated that duty as well. Obviously the incentive to comply with the Auto Pact depends, first, on the volume of imports from fourth countries, and secondly, on the level of the duty.

I explain in the paper how I arrived at some of the figures, and I conclude that after the NAFTA has taken full effect, there will be a continuing incentive to comply with the Auto Pact. How great that will be will depend on our external tariff, for example. The elimination and drawback will create pressure to lower that.

My figures are understated because I only picked out things that were automotive goods. In the end I think the Auto Pact will be a continuing mild incentive, but if Canadian costs get seriously out of whack with respect to costs in the other two countries, the Auto Pact will not be sufficient to keep people producing here.

The automotive decree will be phased out by 2004. The content requirement is reduced in stages from 36% to 29%. I think the most dramatic thing to happen under the automotive decree is that trade balancing requirements are considerably eased and the ability to import new vehicles will rise substantially. While that will mainly benefit American producers, it will also benefit us to some extent.

That uses up my 10 minutes, so I'll leave it to you.

[*Translation*]

Les États-Unis éliminent immédiatement la plupart des tarifs sur les produits en provenance du Mexique. Pour notre part, nous pouvons déjà exporter en franchise aux États-Unis des produits automobiles. Les lourds tarifs imposés à certains articles comme les camions seront supprimés graduellement. Pour ce qui est des véhicules de tourisme importés au Canada en provenance du Mexique, il y a une diminution de 50 p. 100 dès le départ, le reste étant appliqué graduellement en neuf étapes. Il s'agit de quatre étapes pour les camions légers et d'une période de suppression en 10 étapes pour les camions plus gros.

Pour ce qui est des tarifs canadiens, ils ne sont pas très élevés. De toute façon, environ 90 p. 100 des importations mexicaines au Canada entrent en franchise à cause du Pacte de l'automobile. Le Mexique procède de façon semblable au Canada, surtout pour les véhicules, mais il y a des différences à certains égards.

Pour ce qui est des règles d'origine, j'attendrai de répondre à vos questions, mais je pense que la chose la plus importante est l'imposition graduelle de seuils plus élevés. Il y a aussi l'élimination pour les véhicules de tourisme et l'élimination partielle pour les camions, de la notion de cumul.

Pour ce qui est du Pacte de l'automobile, j'ai tenté dans le document de faire une certaine analyse de ce qui lui arriverait par suite de l'ALÉNA. Il est tout à fait évident que l'existence du Pacte de l'automobile et l'incitation à se conformer aux mesures de sauvegarde sont fonction de l'obligation de payer des droits de douane. S'il y a libre-échange avec les États-Unis, ces droits sont éliminés de toute façon, et la même chose se produit s'il y a libre-échange avec le Mexique. De toute évidence, l'incitation à se conformer au Pacte de l'automobile dépend, en premier lieu, du volume des importations d'un quatrième pays, et en deuxième lieu, du droit à acquitter.

J'explique dans le document comment j'en suis arrivé à certains des chiffres et je conclus que, après que l'ALÉNA sera entièrement en vigueur, il y aura une incitation permanente à se conformer au Pacte de l'automobile. Dans quelle mesure cela se produira-t-il? Tout dépend de nos tarifs extérieurs, par exemple. L'élimination des tarifs et les drawbacks créeront des pressions à la baisse.

Mes chiffres sont en deçà de la réalité parce que je n'ai retenu que des produits automobiles. Tout compte fait, je pense que le Pacte automobile constituera un léger stimulant permanent, mais si les coûts au Canada deviennent trop différents de ceux des autres pays, le Pacte de l'automobile ne sera pas suffisant pour que la production se poursuive ici.

Le décret de l'automobile sera graduellement supprimé d'ici 2004. L'exigence de contenu est réduite par étapes de 36 à 29 p. 100. Je pense que la chose la plus spectaculaire qui se produit dans le cadre du décret de l'automobile, c'est que les exigences de balance commerciale sont considérablement amoindries et qu'il deviendra beaucoup plus facile d'importer de nouveaux véhicules. Cela profitera surtout aux producteurs américains, mais aussi à nous dans une certaine mesure.

J'ai écoulé mes dix minutes, alors je vous cède la parole.

[*Texte*]

Mr. MacLaren: That was a marvellous canter through your very good paper. I have two questions. You spoke of the impact of tariffs. If we do have a successful Uruguay Round and lower tariffs are gradually phased in, what impact will that have on North American automobile trade? The second question has to do with the quotation I read earlier about the impact of increasing North American content.

Mr. Johnson: First, a successful conclusion of the Uruguay Round will reduce external tariffs. On the one hand that will have a negative effect on the Auto Pact because it will reduce the incentive to comply. For example, let's suppose our 9.2% tariff after the MTN is 6%. That number I have there drops by that amount; it drops by roughly one-third. If it's half, then. . .so forth. So it will have a negative effect in that respect.

• 1655

The second effect would be to make rules of origin less of a concern, because if the external tariff is lower, then it will matter less. It will also assist somewhat in the drawback issue—the implications of drawback and the implications of the elimination of drawback. I think those would be the effects.

On the quotation, I guess on the one hand you have to have rules of origin in the free trade area. You are kind of stuck with them; it comes with the territory. It is not a customs union. Every member state of a free trade area is giving preferential treatment to items imported from other countries in the free trade area, not from other countries.

We all have our own tariff policies, so we are concerned about origin. It's reasonable that you require some national value added, some domestic value added, within the free trade area, that you just don't permit people to import a kit, put it together, send it across the border and get the tariff-free treatment. It would be too easy to use the free trade area simply to avoid tariffs.

On the other hand, if you have a Draconian rule of origin, which of course some people were talking about, then the beneficiary of the Draconian rule of origin logically is the member state of the free trade area that has the largest market, and that's the United States.

There was certainly thinking in some American circles that a rule of origin should be used as an industrial policy. A very strong rule of origin would have benefits as a matter of industrial policy. As far as I can see, the result of that is that you hurt us in Canada and yet your transplant against which the strong rule of origin is directed can just produce in the United States and have 20% content. So it is really quite ineffective as a form of industrial policy. That was the major point.

As to whether we went too far one way or too far the other in the rules, I think one thing is that it could have been worse. It could have been a lot worse.

Mr. MacLaren: On that happy note, I apologize that I have to go out and get in my manufactured car, and I'll leave you to fill in the blank. Thank you.

[*Traduction*]

M. MacLaren: Vous avez merveilleusement bien résumé votre très bon document. J'ai deux questions à poser. Vous avez parlé de l'impact des tarifs. Si la Ronde Uruguay aboutit et que des tarifs moins élevés sont graduellement imposés, quelles répercussions cela aura-t-il sur le commerce automobile nord-américain? La deuxième question porte sur la citation que j'ai lue plus tôt concernant les répercussions engendrées par l'exigence d'augmenter le contenu nord-américain.

Me Johnson: En premier lieu, si la Ronde Uruguay connaît un dénouement favorable, les tarifs extérieurs seront réduits. Par ailleurs, cela aura un effet négatif sur le Pacte de l'automobile parce que l'incitation à s'y conformer sera moindre. Prenons par exemple notre tarif de 9,2 p. 100, lequel, après les NCM, sera abaissé à 6 p. 100. Il s'agit donc essentiellement d'une baisse d'un tiers. Si c'est la moitié, alors. . .et ainsi de suite. Il y aura donc un effet négatif de ce point de vue.

Le second effet serait que les règles d'origine perdraient de leur importance, parce que si le tarif extérieur est moins élevé, elles seront moins importantes. Elles contribueront aussi à régler la question des drawbacks, soit les conséquences des drawbacks et celles de leur élimination. Voilà quels seraient les effets, à mon avis.

Pour en revenir à la citation, je pense tout d'abord qu'il faut des règles d'origine en matière de libre-échange. On ne peut s'y dérober, elles en font partie intégrante. Il ne s'agit pas d'une union douanière. Chaque État membre d'une zone de libre-échange donne un traitement préférentiel aux produits importés d'autres pays dans la zone de libre-échange, mais non d'ailleurs.

Nous avons tous nos propres règles tarifaires, de sorte que nous nous intéressons à l'origine. Il est raisonnable d'exiger une certaine valeur ajoutée nationale dans la zone de libre-échange, de ne pas permettre l'importation d'un prêt-à-monter, de l'assembler, de l'envoyer outre-frontière et d'être exonéré de tarif. Il serait trop facile de profiter du libre-échange tout simplement pour éviter les tarifs.

Par ailleurs, si la règle d'origine est trop vigoureuse, ce dont bien sûr certaines personnes ont parlé, celui qui en profite est normalement l'État membre de la zone de libre-échange qui a le plus vaste marché, c'est-à-dire les États-Unis.

On a sûrement songé dans certains milieux américains que la règle d'origine pourrait servir de politique industrielle. Si la règle d'origine est très rigoureuse, elle serait avantageuse en termes de politique industrielle. D'après ce que je peux voir, nous sommes ainsi désavantagés au Canada et, par ailleurs, l'usine qui a été déménagée et contre laquelle la règle d'origine rigoureuse est appliquée ne peut produire qu'aux États-Unis et n'avoir un contenu que de 20 p. 100. On voit donc l'inefficacité d'une telle politique industrielle. Voilà le point important.

Pour ce qui est de savoir si nous sommes allés trop loin d'un côté comme de l'autre en ce qui concerne les règles, je pense que la situation aurait pu être bien pire, beaucoup plus.

M. MacLaren: Sur cette note réjouissante, je m'excuse de devoir quitter et de prendre le volant de mon auto fabriquée, et je vous laisse poursuivre. Merci.

[*Text*]

Mr. Van De Walle: I have one question. I am not too clear on this origin. I guess I will put it this way. Can a manufacturer average?

Mr. Johnson: Yes.

Mr. Van De Walle: How would that work?

Mr. Johnson: Under the old Auto Pact rule, there was no averaging. Under the FTA rule—now we are talking about content requirements—essentially a manufacturer could average over its fiscal year for each class of vehicle. They were enumerated in the free trade agreement, and the classes of vehicles essentially were based on size. The classes actually are taken out of the CAFE rules.

What you would do then for each plant is take that class of vehicles that you are producing of each particular size and you could average your calculations over your fiscal year. Therefore, you didn't have to hit that 50% content, and I am talking about the FTA, for each single vehicle or each single shipment of vehicles, as long as you hit it over the fiscal period.

What the NAFTA has done essentially is expand that concept. It's made the categories wider, it's given a number of more choices, and also, it has extended that averaging concept to the parts producers as well. For example, a parts producer can average its production over the fiscal year of its assembler. If it's an OEM producer supplying an assembler then it will average over the fiscal year of the assembler. So it's certainly there. That's essentially how it works. You take the numbers over that period of time and ask if you reached 50% or 56% or 62.5%, as the case may be, or 60% or 55%.

• 1700

The Chairman: Just to fill up a couple of questions before Mr. McCurdy starts, what was the rationale or why was it so important for the Ingersoll CAMI facility to get the special rules for it?

Mr. Johnson: It's a good question. I don't know the answer to that. I know what the rule is and I know what it does, but I'm not quite sure what the background is behind it. Sorry.

The Chairman: A question I've asked all of the witnesses appearing this morning is the fact that as we've gone across the country, many people have come forward and said a sector-by-sector arrangement is an alternative to the NAFTA, and they've all held up the Auto Pact of 1965-66 as the example. What would be the impact on Canada if Canada wasn't involved, in other words if the U.S. and Mexico arranged their own bilateral agreement without Canada?

Mr. Johnson: Are we assuming that the FTA continues or no?

[*Translation*]

M. Van De Walle: J'ai une question à poser portant sur question d'origine. Je la formulerais ainsi: le fabricant peut-il établir une moyenne?

Me Johnson: Oui.

M. Van De Walle: Comment s'y prendrait-il?

Me Johnson: Suivant l'ancienne règle du Pacte de l'automobile, on ne pouvait établir une moyenne. Selon la règle de l'ALE—nous parlons ici de l'exigence de contenu—le fabricant pouvait essentiellement établir une moyenne pour son année financière pour chaque catégorie de véhicules. Les exigences sont énumérées dans l'accord de libre-échange et les véhicules sont essentiellement classés en fonction de leur taille. Les catégories sont en réalité établies d'après les règles CAFE.

Ce qu'on peut alors faire pour chaque usine, c'est de prendre chaque catégorie de véhicules produit dans chaque taille particulière et établir une moyenne pour l'année financière. Il n'était donc par conséquent pas nécessaire de respecter la règle de 50 p. 100 de contenu, et je fais allusion à l'ALE, pour chaque véhicule ou chaque expédition de véhicules, dans la mesure où la proportion était respectée pour la période financière.

L'ALÉNA a essentiellement élargi cette notion. Les catégories ont été élargies, les choix sont plus nombreux et la notion de moyenne s'applique également aux fabricants de pièces. Par exemple, le fabricant de pièces peut établir la moyenne de sa production d'après l'année financière de son usine d'assemblage. S'il s'agit d'un fabricant d'équipement original qui approvisionne une usine d'assemblage, la moyenne est établie d'après l'année financière de l'usine d'assemblage, de sorte que cela se produit vraiment, et essentiellement de cette façon. On prend les chiffres pour cette période et on se demande si on a atteint 50 ou 56 ou 62,5 p. 100 selon le cas, ou 60 ou 55 p. 100.

Le président: Quelques questions avant que M. McCurdy ne prenne la parole. Pourquoi était-il si important que l'usine de la CAMI, à Ingersoll, bénéficie des règles spéciales?

Me Johnson: Bonne question. Je n'en connais pas la réponse. Je connais la règle et ses conséquences, mais je n'en connais pas vraiment la justification. Désolé.

Le président: J'ai mentionné à tous les témoins qui ont comparu ce matin le fait que nous avons constaté un peu partout au pays que bon nombre de gens ont déclaré qu'une entente secteur par secteur serait préférable à l'ALÉNA et tous ont brandi comme exemple le Pacte de l'automobile de 1965-1966. Quelles seraient les répercussions pour le Canada de ne pas participer à l'ALÉNA, autrement dit de laisser les États-Unis et le Mexique signer leur propre accord bilatéral sans le Canada?

Me Johnson: Posons-nous comme hypothèse que l'ALE continue d'exister ou non?

[*Texte*]

The Chairman: The FTA continues. The Auto Pact, FTA continues and the U.S. and Mexico decide to do their own bilateral deal. What would be the impact on the Canadian automobile industry, in your opinion? Now, in a sense, sector by sector, they have not really their own free trade agreement—I think you've clarified that—but what do you think the impact would be?

Mr. Johnson: What we're talking about is a U.S.-Mexico FTA. We're not talking about sectoral free trade agreements. We're talking about the dreaded hub and spoke. We're talking about the U.S. with Canada under the existing arrangement, and the U.S. with Mexico.

You would see, of course, an integration of the Mexican industry with the U.S. industry, and the Mexican market would be opened up to the U.S. Mexican production would probably continue to come into Canada under the Auto Pact, as it does now, duty free. There are certain limitations to the degree to which auto producers in Canada can use the Auto Pact to import Mexican items, but in any event, the barriers to Mexican automotive goods aren't very high anyway. The maximum duty is 6%.

I think you'd find that to the extent there's going to be an up-side to Canada because of the opening of the Mexican market. . .because there are real barriers there. There are 10% to 15% duties on parts. There are 15% to 20% duties on finished vehicles. Also there's the automotive decree. All that benefit would go to the United States and none of it would go to Canada. That would be the effect. Essentially, the Americans would get all the up-side of opening in Mexico and we wouldn't. I think that would be the principal difference. Under the NAFTA we get equal benefit with the Americans in the opening of the Mexican market. Now, that may not be a big deal or it may be a big deal, but at least we get that up-side along with the Americans rather than having the Americans solely get that up-side.

Mr. McCurdy: Your answer may be an answer to my question. I didn't hear the question that was asked. I was distracted. I apologize for that.

You say on page 42 of your paper that the least attractive scenario for Canada occurs if Mexico becomes an effective low-cost producer of vehicles and parts but a dramatic increase in Mexican demand does not take place. There are some studies that demonstrate, for example, that Mexico has already become a pretty efficient producer of engines at a relatively low cost. Part of the Mexican thrust, of course, is to gain as much value added as possible, applying process and product technology to do it. They've already made some pretty dramatic strides and are likely to do so.

[*Traduction*]

Le président: L'ALE reste en vigueur. Le Pacte de l'automobile, l'ALE sont maintenus, et les États-Unis et le Mexique décident de s'entendre entre eux. Quelles seraient à votre avis les répercussions sur l'industrie automobile canadienne? D'une certaine façon, il n'y a pas encore entre ces deux pays d'accord de libre-échange, secteur par secteur—je pense que vous avez été clair là-dessus—, mais quelles seraient à votre avis les répercussions?

Me Johnson: Nous parlons d'un ALE américano-mexicain. Il ne s'agit pas des accords sectoriels de libre-échange. Nous parlons de la redoutable plaque tournante: les États-Unis et le Canada dans le cadre de l'arrangement actuel, et les États-Unis avec le Mexique.

On assisterait bien sûr à une intégration de l'industrie mexicaine avec celle des États-Unis, et le marché mexicain serait ouvert aux États-Unis. La production mexicaine continuerait probablement d'entrer en franchise au Canada dans le cadre du Pacte de l'automobile, comme maintenant. Le Pacte de l'automobile ne donne pas tout à fait carte blanche aux fabricants d'automobiles au Canada pour importer des produits mexicains mais, de toute façon, les barrières qui visent les produits automobiles mexicains ne sont pas très élevées. Le droit maximum est de 6 p. 100.

Je pense que dans la mesure où vous constaterez que l'ouverture du marché mexicain sera avantageuse pour le Canada. . .parce qu'il y a vraiment des obstacles. Il y a des droits de 10 à 15 p. 100 sur les pièces. Et aussi des droits de 15 à 20 p. 100 sur les véhicules finis. Et il y a le décret de l'automobile. Tous ces avantages iraient aux États-Unis, et rien au Canada. Voilà quelles seraient les répercussions. Essentiellement, les États-Unis bénéficieraient de tous les avantages de l'ouverture du Mexique, mais pas nous. Voilà quelle serait la différence principale. Dans le cadre de l'ALÉNA, nous obtenons des avantages égaux à ceux des Américains avec l'ouverture du marché mexicain. Ce ne sera peut-être pas très avantageux ou ce le sera peut-être, mais au moins nous tirons parti de la situation avec les Américains plutôt que de leur laisser entièrement le marché.

M. McCurdy: Vous avez peut-être répondu à ma question. Je n'ai pas compris la question qui a été posée, j'étais distrait. Veuillez m'en excuser.

Vous dites à la page 42 de votre document que le scénario le moins attrayant pour le Canada se produirait si le Mexique devenait vraiment un bon producteur de véhicules et de pièces à bas coût, mais qu'il n'y aurait pas d'augmentation spectaculaire de la demande mexicaine. Certaines études montrent, par exemple, que le Mexique est déjà devenu un très bon producteur de moteurs à un coût relativement bas. Les Mexicains cherchent en partie, bien sûr, à obtenir le plus de valeur ajoutée possible, en ayant recours à des technologies de procédés et de produits. Ils ont déjà réalisé des progrès assez spectaculaires et cette tendance se poursuivra probablement.

[*Text*]

[*Translation*]

• 1705

On the other hand, if we look at the only evidence we have in respect of the likelihood of an increased demand, the maquiladora, the evidence suggests that wage rates have stayed pretty stable over a long period of time. So it looks as though there's a kind of inevitability to the warning contained in that sentence in your paper. Would you comment on that?

Par ailleurs, si nous examinons la seule manifestation de la probabilité d'une demande accrue, les maquiladoras, nous constatons que les taux de salaire sont restés assez stables pendant une bonne période. La mise en garde que vous nous servez dans votre document semble effectivement porter sur une situation inévitable. Pouvez-vous nous en dire un peu plus long à ce sujet?

Mr. Johnson: I've read scenarios all over the map. Some people predict a very dramatic increase in domestic demand in Mexico. That's number one; there could be a very significant increase in demand. The other possibility is that they will not become an effective low-cost producer. You mentioned the engine case and that's correct. The Hermosillo plant is a very good example of a highly efficient plant that services the U.S. market. In fact, I think that plant is almost number one in the world, in some respects. They certainly are quite capable of cost-effective production. Their parts industry, I believe, is not cost effective. I believe the other assembly plants are not particularly cost effective. They certainly have infrastructure problems. That scenario is one of a number of impossible ones. It could conceivably happen, certainly in certain areas if not across the board, that they could become very effective producers without having the corresponding demand developed to take up that production.

Me Johnson: J'ai pris connaissance d'une multitude de scénarios. Certains prévoient une hausse spectaculaire de la demande nationale au Mexique. C'est là effectivement le facteur le plus important. L'autre possibilité, c'est que les Mexicains ne réussissent pas vraiment à produire à bas coût. Vous avez parlé du cas des moteurs, et cela est exact. L'usine d'Hermosillo est un très bon exemple d'une usine très efficiente qui dessert le marché américain. Je crois même que cette usine est presque la meilleure au monde, à certains égards. Les Mexicains sont sûrement capables d'assurer une production rentable. Leur industrie des pièces, par ailleurs, ne semble pas rentable. Il en est de même à mon avis de leurs autres usines d'assemblage. Ils ont sûrement des problèmes d'infrastructure. Voilà sûrement un scénario plutôt impossible. Il pourrait présumément arriver, sûrement dans certains domaines, sinon partout, que les Mexicains deviennent des producteurs très efficaces sans qu'il y ait expansion d'une demande correspondante pour absorber cette production.

Mr. McCurdy: One of the advantages at least—although its downplayed—is low wages. I just described statistics this morning that show that 93% of the population of Mexico has an annual income of less than $7,800. Maquiladora evidence suggests that this is not going to change significantly. Yet efficiencies and productivity can increase, investments can be made in infrastructure, and with ineffective unions—bless my soul for mentioning it—where are the pressures likely to be to make it more likely that Mexicans, in significant numbers, are going to buy automobiles?

M. McCurdy: L'un des avantages au moins, même si on n'en parle pas trop, ce sont les bas salaires. J'ai justement présenté ce matin des statistiques qui indiquent que 93 p. 100 de la population du Mexique touchent un revenu annuel de moins de 7 800$. Or, si on regarde les maquiladoras, il ne semble pas que cette situation va beaucoup changer. Quand même, l'efficience et la productivité peuvent augmenter, on peut investir dans l'infrastructure et, si les syndicats sont inefficaces—Dieu me pardonne de le mentionner!—,d'où proviendront les pressions qui feront en sorte que les Mexicains se mettront en grand nombre à acheter des automobiles?

I was questioning parts manufacturers and assemblers this morning, and I didn't hear a significant assertion to the effect that the Mexican market was as important as Mexican production for sale in the American market. That's the problem implied in your statement. Can you produce evidence to suggest that this, which could be deemed a dire warning under NAFTA, is not going to be the case, at least for the foreseeable future?

J'interrogeais des fabricants de pièces et des propriétaires d'usine d'assemblage ce matin et personne n'a affirmé clairement que le marché mexicain était aussi élevé que la production mexicaine destinée à être écoulée sur le marché américain. Voilà ce qui ne va pas dans votre déclaration. Pouvez-vous démontrer que cette hypothèse, qui pourrait constituer une mise en garde sérieuse dans le cadre de l'ALÉNA, ne se concrétisera pas, au moins dans l'avenir prévisible?

Mr. Johnson: Well, I would put that as one scenario of a number that could occur. You have mentioned the low wages. Yes, they have low wages. Are those wages going to increase dramatically and rapidly in the foreseeable future? Probably not. I don't know. I'm an economist, but I think it's probably a fair bet that they aren't.

Me Johnson: Bien, il pourrait s'agir de l'un des scénarios qui pourrait se réaliser. Vous avez mentionné les bas salaires. Oui, les salaires sont bas. Ces salaires augmenteront-ils radicalement et rapidement dans l'avenir prévisible? Probablement pas. Je n'en sais rien. Je ne suis pas un économiste mais je pense miser juste en disant qu'ils n'augmenteront pas.

[*Texte*]

• 1710

However, one has to ask how important a factor labour is. Even if they were sufficient, as workers are here, how important a component is labour in the assembly of automobiles or the production of parts relative to factors such as capital, equipment, infrastructure and all those sorts of things?

If Mexico has one comparative advantage in the form of low wages, it is probably the only one that it has. Perhaps they can fix all the others and then take full advantage of their low wage costs—that is one scenario—but I do not consider what I said there as being a dire warning, rather it is one scenario of a number that could materialize.

Again, they may not solve their infrastructure problems, or they may solve them selectively. They may become the cost-effective producer with a certain type of automotive product, for example, but not across the board. God knows, they may even get rich.

Mr. McCurdy: In none of those arguments from the point of view of free trade did I get the sense that the workers are going to get rich. Nobody has ever suggested that.

Mr. Johnson: No, what I mean—

Mr. McCurdy: In fact, if you look at the case of GM, which was mentioned earlier, they have doubled the number of employees in Mexico—it is about 60,000 as compared to 30,000 in Canada—yet the level of sales in Canada is five times what it is in Mexico. Why should that change?

Let us put it another way. You say that labour may or may not be a significant factor of production, but it damned well is a significant factor in sales and demand and who will buy those cars.

Mr. Johnson: That is a fair comment.

Mr. McCurdy: It seems to me that what we have is a disjunction of two factors. Work is going to Mexico for low wages for people who cannot afford to buy those cars, to sell cars to people in Canada who can afford them but who are also getting unemployed. I have not heard a thing which suggests that there is any need to protect ourselves against the implications of that. There is nothing in NAFTA to protect us against that. I have heard of no scenario which addresses this light warning that you have given us.

Mr. Johnson: You might keep in mind that without NAFTA there is not a great deal that protects us either.

Mr. McCurdy: There is NAFTA, without NAFTA, but something more in terms of management of trade that seems to be more in the interests of the people involved on both sides.

Mr. Johnson: Forget the Auto Pact for a moment. We have a maximum 6% tariff because Mexico is entitled, for the most part, to the benefit of our general preferential tariff. With the MTN, that will likely come down.

[*Traduction*]

Il faut toutefois se demander quelle est l'importance du facteur main-d'oeuvre. Même si les travailleurs sont assez nombreux, comme ici, quelle est l'importance de l'élément main-d'oeuvre dans l'assemblage d'automobiles ou dans la production de pièces par rapport à d'autres facteurs comme le capital, l'équipement, l'infrastructure et toutes ces choses?

Si les Mexicains bénéficient de l'avantage comparatif, que sont les bas salaires, c'est probablement le seul qu'ils possèdent. Peut-être pourront-ils se procurer tous les autres et ensuite profiter pleinement de l'avantage de leurs bas salaires—c'est là un scénario—, mais je ne pense pas que ce que j'ai dit dans le document constitue une mise en garde sérieuse, mais plutôt l'un des scénarios parmi d'autres qui pourrait se concrétiser.

Encore une fois, les Mexicains pourraient ne pas résoudre leurs problèmes d'infrastructure ou ils pourraient en résoudre un certain nombre. Ils pourront devenir des producteurs très rentables pour un certain genre de produits automobiles, par exemple, mais non pour tout. On ne sait jamais, ils pourraient même devenir riches.

M. McCurdy: Dans aucun des arguments présentés du point de vue du libre-échange je n'ai eu le sentiment que les travailleurs allaient s'enrichir. Personne n'a laissé entendre cela.

Me Johnson: Non, ce que je veux dire...

M. McCurdy: En fait, si on regarde le cas de GM, dont on a parlé plus tôt, la compagnie a doublé son nombre d'employés au Mexique—il est d'à peu près 60 000 comparativement à 30 000 au Canada—tandis que le niveau des ventes au Canada est cinq fois plus élevé qu'au Mexique. Pourquoi cela changerait-il?

Examinons la chose sous un autre angle. Vous dites que la main-d'oeuvre peut être ou ne pas être un facteur important de production, mais elle est très certainement un facteur important dans les ventes et la demande, et pour la clientèle de ces automobiles.

Me Johnson: J'en conviens.

M. McCurdy: Il me semble que nous avons ici deux facteurs qui s'opposent. Le travail s'en va au Mexique parce que les salaires sont bas, mais les gens ne peuvent y acheter les autos, par ailleurs, les autos sont vendues à des gens au Canada qui peuvent les acheter, mais qui perdent en même temps leur emploi. Personne n'a mentionné qu'il faut nous protéger contre les conséquences d'un tel scénario. Rien dans l'ALÉNA nous protège contre cela. Je n'ai vu aucun scénario relatif à cette légère mise en garde que vous nous avez faite.

Me Johnson: Permettez-moi de vous signaler que, sans l'ALÉNA, il n'y a pas grand-chose qui nous protège non plus.

M. McCurdy: Il y a l'ALÉNA, sans l'ALÉNA, mais il y a quelque chose de plus, pour ce qui est de la gestion des échanges, qui soit plus dans l'intérêt des personnes en cause de chaque côté.

Me Johnson: Oubliez le Pacte de l'automobile pour l'instant. Nous avons un tarif maximum de 6 p. 100 parce que le Mexique a droit, pour la plus grande partie, à l'avantage de notre tarif général préférentiel. Avec les NCM, cela n'existera probablement plus.

[*Text*]

As I say, that is only one of a number of scenarios that might unfold in Mexico. Supposing it does, without the NAFTA you do not have much protection against it anyway. We do not have significant barriers to the entry of Mexican goods of most kinds, and certainly with automotive goods. We do not have quotas, we have a relatively low tariff, and if the Uruguay Round ever gets completed, that tariff will probably drop by one-third. So you may have a 3% or 4% tariff to protect you from Mexican efficiency, Mexican expansion and perpetually low Mexican wages—if that be the case. So I cannot point to things in the NAFTA that would protect Canada against that, but even without the NAFTA I believe we are not well protected against that.

Mr. McCurdy: Of course not. Starting with the free trade agreement and going through NAFTA—

Mr. Johnson: The free trade agreement does not encompass Mexico.

Mr. McCurdy: I am sorry?

Mr. Johnson: We are talking about Canada vis-à-vis Mexico, right?

Mr. McCurdy: Yes, but in fact we are talking about a gradually expanding free trade area and what circumstances have dictated that. You say NAFTA does not affect those things about which you have expressed concern and about which I am concerned. I suppose I'd have to say that it should have, but I guess we'd also have to say that it will the moment the American worker realizes that he's losing his job. Then maybe Mr. Clinton will help us out perhaps. I guess that's the only answer, because it does seem to me that it really is a non-answer to say to Canadians that if it happens, it happens; tough. That isn't good enough. I've just chosen this one phrase to focus upon. There are others in this paper that I could treat similarly, but here is one example.

• 1715

Mr. Johnson: I raise it in the paper because it is a possible scenario.

Mr. McCurdy: Yes. It's not only possible, but the evidence so far indicates that it's probable, and yet there's—

Mr. Johnson: I'm not in a position to put probabilities on it, but, again, I think in intellectual fairness one has to raise it because it is there, and that's why I did.

Mr. McCurdy: But accepting the intellectual fairness of it all, for which I congratulate you and thank you for, I would like to have heard some intellectual inspiration that would tell us how it might be possible.

Mr. Johnson: You don't get that from lawyers.

Mr. McCurdy: Usually you get both sides, so I wanted another side to this, I guess. But you don't see any mechanisms that could be conceived of, which you're prepared to suggest, that would be able to address this

[*Translation*]

Comme je l'ai dit, il y a seulement un scénario parmi plusieurs qui pourrait se concrétiser au Mexique. Si cela arrive, sans l'ALÉNA, il n'est pas vraiment possible de se protéger. Nous n'avons pas de véritable barrière pour interdire l'entrée de la plupart des biens mexicains, et sûrement des produits automobiles. Nous n'avons pas de contingents, nous imposons un tarif relativement bas et, si la Ronde Uruguay aboutit, le tarif chutera probablement d'un tiers. Nous ne pourrons donc imposer un tarif de 3 ou 4 p. 100 pour nous protéger contre l'efficience et l'expansion du Mexique, et en permanence contre les bas salaires mexicains, si tel est le cas. Je ne vois vraiment rien dans l'ALÉNA qui pourrait protéger le Canada contre cette éventualité mais, même sans l'ALÉNA, je pense que nous ne sommes pas bien protégés non plus.

M. McCurdy: Bien sûr que non. Si on prend l'accord de libre-échange et qu'on examine l'ALÉNA. . .

Me Johnson: L'accord de libre-échange ne s'applique pas au Mexique.

M. McCurdy: Vous dites?

Me Johnson: Nous parlons du Canada par rapport au Mexique?

M. McCurdy: Oui, mais nous parlons aussi d'une zone de libre-échange qui va s'élargissant et des circonstances qui nous y ont conduit. Vous dites que l'ALÉNA n'a pas eu d'effet sur les aspects dont vous vous dites inquiets, et moi de même. Je suppose que je devrais dire que cet effet devrait se produire, mais je pense que nous devrions aussi dire que cela arrivera dès que le travailleur américain se rendra compte qu'il perd son emploi. Alors peut-être M. Clinton viendra à notre rescousse. J'estime que c'est là la seule réponse, puisqu'il me semble que c'est ne pas répondre que de dire aux Canadiens et Canadiennes que, si cela arrive, tant pis. Cela n'est pas suffisant. J'ai choisi de commenter cette phrase, mais il y en a d'autres dans ce document dont je pourrais dire la même chose. Voici un exemple.

Me Johnson: J'en parle dans le document parce qu'il s'agit d'un scénario possible.

M. McCurdy: Oui. Non seulement est-il possible, mais la réalité à ce jour indique qu'il est probable et pourtant il y a. . .

Me Johnson: Je ne suis pas en mesure d'évaluer les probabilités, mais, encore une fois, j'estime que, en toute honnêteté intellectuelle, il faut le mentionner parce qu'il existe et c'est pourquoi je l'ai fait.

M. McCurdy: Mais même en supposant que le document est intellectuellement honnête, ce dont je vous félicite et vous remercie, j'aurais aimé que vous creusiez davantage la question pour nous dire comment cela est possible.

Me Johnson: Ce n'est pas ce qu'on peut demander aux avocats.

M. McCurdy: On présente habituellement les deux côtés de la médaille et je suppose que je cherche celui qui manque. Mais vous ne voyez aucun mécanisme plausible, que vous seriez disposé à proposer et qui permettrait de tenir compte

[*Texte*]

eventuality. One of the things that comes across in what we're hearing about NAFTA and the FTA, that things are so good now for the assemblers at least—and the prospects seem over the short term to be so good even for a significant portion of the parts manufacturers—that there's no need to be concerned about anything, and yet there is, within this atmosphere of optimism, the need for a little bit of realism, it seems to me. It seems to me that some possible scenarios, such as the one you've mentioned, are sitting out there, and I for one am bound to pay attention to the prospects of the people in my community who have seen jobs go left and right under the free trade agreement and who are scared immensely by the job prospects in the future under NAFTA, having had the experience of the FTA. We can talk all we want about increasing training and so on, but that doesn't answer it for the long term. It doesn't present remedies—

Mr. Johnson: Your options are pretty limited, though, without the NAFTA when you think about it. You have a tariff at a certain level. Are you going to raise the tariff against Mexican products? You can do that up to a point because you have tariff bindings under the GATT. I don't know where you hit that ceiling, but you have to concern yourself with that. Can you manage trade within the strictures of the GATT, forgetting the NAFTA? The answer is no, you can't and be GATT-legal. Can you restrict imports of automotive goods from Mexico, put quotas? The answer is you can't and still be GATT-legal.

Mr. McCurdy: You can as long as you're a part of GATT.

Mr. Johnson: No, you can't.

Mr. McCurdy: It's going to be nice and cool as long as the balance between the pleasures received by—I hate to use the language—the multinationals are not outbalanced by the outrage and the fear of the millions who depend upon the industry for their livelihood.

This is a game that's being played that at a theoretical level sounds so great, that free competition and huge profits and the pursuit of value added and so on is going to generate great profits, and yes, they may very well do so. But it strikes me that there's something missing in the equation, that somewhere along the line if an uncontrolled movement in that direction continues to take place where the cheapest and the most favourable conditions for competition are being sought by those who have only one motive, the hugest profits possible, they're going to look around and find that something suddenly happened. Nobody can afford to buy what they're making, or they're making nice and fancy things for a smaller and smaller number of people. It seems to me that there are some moral and some ethical considerations absent in all of this. I don't see the theoretical basis that provides for any kind of balance in all of this.

• 1720

Those are intellectual ruminations.

[*Traduction*]

de cette éventualité. L'une des choses que nous entendons au sujet de l'ALÉNA et de l'ALE, c'est que les affaires sont si bonnes actuellement, pour les usines d'assemblage du moins—et les perspectives semblent à court terme être si bonnes même pour une bonne partie des fabricants de pièces—qu'on n'a pas à se préoccuper d'autre chose. Or, dans ce climat d'optimisme, nous aurions intérêt à être aussi un peu réalistes, à mon avis. Il me semble que certains scénarios, comme celui que vous avez mentionné, pourraient se concrétiser, et je me dois pour ma part de surveiller ce qui pourrait arriver aux gens de mon milieu, qui ont vu les emplois disparaître les uns après les autres dans le cadre du libre-échange et qui s'inquiètent vivement des perspectives d'emploi dans l'avenir dans le cadre de l'ALÉNA, après avoir connu l'ALE. Nous pouvons dire tout ce que nous voulons au sujet de la formation de la main-d'oeuvre et ainsi de suite, mais on n'a pas réglé le problème à long terme. On ne trouve pas de solutions. . .

Me Johnson: Vos choix sont très limités, par ailleurs, sans l'ALÉNA, si vous y pensez bien. Il existe un tarif à un certain niveau. Allez-vous hausser le tarif contre les produits mexicains? On peut le faire jusqu'à un certain point parce qu'il y a des obligations tarifaires dans le cadre du GATT. Je ne sais pas quand le maximum sera atteint, mais il faut y penser. Pourrait-on gérer le commerce sans les contraintes du GATT, abstraction faite de l'ALÉNA? La réponse est non, on ne le peut pas si on veut se conformer aux exigences du GATT. Peut-on restreindre les importations de produits automobiles du Mexique, imposer des contingents? Bien sûr qu'on ne le peut pas, si on veut se conformer au GATT.

M. McCurdy: On peut le faire tant qu'on fait partie du GATT.

Me Johnson: Non, vous ne le pouvez pas.

M. McCurdy: Tout se passera bien tant qu'il n'y aura pas déséquilibre entre les pressions exercées par—je n'aime pas utiliser ces termes—les multinationales, d'une part, et la colère et la crainte des millions de personnes qui dépendent de l'industrie pour leur gagne-pain, d'autre part.

D'un point de vue théorique, voilà un projet tout à fait extraordinaire: la libre concurrence et les énormes profits et la recherche de la valeur ajoutée, et ainsi de suite, engendreront d'énormes profits, et c'est probablement ce qui se produira. Mais il me semble qu'il manque un élément à l'équation, que si, à un moment ou l'autre, on s'oriente inexorablement dans cette voie, c'est-à-dire que ceux qui ne cherchent qu'à réaliser les plus gros profits possibles ne vont que là où existent les conditions les moins chères et les plus favorables pour la concurrence, on se rendra compte que la situation aura soudainement changé. Nul n'aura les moyens d'acheter ce qu'il fabrique ou on fabriquera de bien belles choses pour un nombre de plus en plus restreint de personnes. Il me semble qu'on a oublié certains aspects moraux et déontologiques à cet égard. Je ne vois pas sur quel fondement théorique s'appuie tout cela.

Voilà des considérations bien nobles.

[*Text*]

Thank you, Mr. Chairman, for being so generous.

Mr. Van De Walle: Very generous.

The Chairman: I don't know if I have to send out a search party to find a question in that comment, but maybe you might want to respond. I guess we're at the end of the meeting when you're finished.

Mr. Johnson: As to how things in Mexico unfold, obviously that has an effect on us and on our automotive industry, because under the NAFTA you will end up with pretty much free trade in automotive goods. As I indicated several times, that scenario is one of a number of possibilities.

I suspect that what will happen is that Mexican industry will become more efficient in some respects. I suspect it will continue to be inefficient in a number of other respects. I suggest that the comparative advantage of low wages is only one. I suggest that there are a number of serious problems in Mexico to overcome before they would really become any significant threat to our industry in Canada. I hope they become prosperous, but whether they will or not... Some people are projecting they will. I'm a little bit skeptical of that. Although I think their prosperity will improve, I don't think it will improve that dramatically in the near term; it may in the longer term. I suggest that even without the NAFTA, to be GATT-consistent your options are limited if you want to stay on-side with your GATT obligations.

The one thing the NAFTA does is it removes very significant barriers going into Mexico, which have kept our goods out. It's no accident that the balance of trade with Mexico is so overwhelmingly in their favour; it's about four to one. We export very little in terms of automotive goods to Mexico. In fact, I went through a list of things we export to Mexico and you couldn't even pinpoint any... It was this and that.

Mr. McCurdy: That's the point.

Mr. Johnson: No, the point is that to the extent that Mexico becomes a market... It will be a market because whilst it may be a poor country, it's not a desperately poor country. On the scale of Third World countries, they are definitely at the top, not at the bottom. There are 85 million people there and they have needs and they have a real economy and so forth. Hitherto, we have been pretty much excluded from it, and, in the automotive sector, distinctly excluded from it because of the automotive decree and because of the tariffs. Those go, so at least with the NAFTA we certainly get the up-side of that.

Again, the protections that you have—NAFTA or no NAFTA—against competition from Mexico are minimal. That's my last word.

The Chairman: I thank you for coming here today. Certainly your brief is required reading for any member of this committee. Any MP who wants to know about the auto industry certainly gets a balanced presentation from you. I appreciate your coming forward. Thank you very much.

[*Translation*]

Merci, monsieur le président, de votre générosité.

M. Van De Walle: Vous êtes bien généreux.

Le président: Je ne sais pas si je dois envoyer une patrouille de reconnaissance pour voir s'il y a une question dans ce commentaire, mais vous voudrez peut-être répondre. Je pense que la réunion prendra fin quand vous avez terminé.

Me Johnson: Ce qui se produira au Mexique aura de toute évidence une incidence sur nous et sur notre industrie automobile parce que, dans le contexte de l'ALÉNA, il y aura beaucoup plus de libre-échange pour les produits automobiles. Comme je l'ai indiqué plusieurs fois, ce scénario est l'un de plusieurs.

Je présume que, ce qui se produira, c'est que l'industrie mexicaine deviendra plus efficiente à certains égards. Je pense aussi qu'elle continuera d'être inefficiente à d'autres égards. À mon avis, l'avantage comparatif des bas salaires n'est pas le seul facteur. Les Mexicains ont d'autres graves difficultés à résoudre avant de menacer réellement notre industrie au Canada. Je leur souhaite de devenir prospères, mais est-ce que ce sera vraiment le cas? Certains pensent que oui. Je me permets d'avoir des doutes à ce sujet. Même si je pense que leur sort s'améliorera, je ne pense pas que ce sera de façon radicale dans un avenir rapproché; peut-être à plus long terme. À mon avis, même sans l'ALÉNA, si nous voulons nous conformer à nos obligations du GATT, nos choix sont très limités.

L'un des avantages de l'ALÉNA, c'est qu'il supprime des obstacles très importants à notre pénétration au Mexique, et qui nous empêchaient d'y exporter. Ce n'est pas un hasard si notre balance commerciale avec le Mexique est tellement favorable à ce dernier: le rapport est d'environ quatre pour un. Nous exportons très peu de produits automobiles au Mexique. J'ai même consulté une liste de choses que nous exportons au Mexique et je n'ai à peu près rien pu trouver...

M. McCurdy: Voilà le problème.

Me Johnson: Non, la question est que, dans la mesure où le Mexique devient un marché... Il deviendra un marché parce que, même si c'est un pays pauvre, ce n'est pas un pays désespérément pauvre. Dans le classement des pays du Tiers-Monde, le Mexique arrive sûrement en tête, et non à la fin. Il y a 85 millions de Mexicains qui ont des besoins et dont l'économie est réelle, et ainsi de suite. De plus, nous avons été passablement exclus de ce marché et, dans le secteur automobile, expressément exclus à cause du décret de l'automobile et des tarifs. Ceux-ci sont supprimés de sorte que, du moins avec l'ALÉNA, nous obtenons au moins un avantage.

Encore une fois, les protections dont nous bénéficions, ALÉNA ou pas, contre la concurrence du Mexique, sont minimes. Voilà.

Le président: Je vous remercie d'être venus ici aujourd'hui. À coup sûr, tous les membres de notre comité se doivent de lire votre mémoire. Tout député qui désire connaître l'industrie automobile y trouvera sûrement une présentation équilibrée. Je vous remercie de vous être prononcé. Merci beaucoup.

[*Texte*]

Mr. Johnson: Thank you very much. It was a pleasure.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[*Traduction*]

Me Johnson: Je vous remercie beaucoup. Nous sommes enchantés.

Le président: La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Motor Vehicle Manufacturers' Association:

Norman Clark, President;

Al Willison, Manager, Trade Policy, General Motors of Canada;

Michael J. Walker, Director, Government Affairs, Chrysler Canada Ltd.;

Jack H. Holman, Supervisor, Auto Trade and Customs, Ford Motor Company of Canada.

From Goodman and Goodman:

Jon Johnson, Lawyer.

TÉMOINS

De la Société des fabricants de véhicules à moteur:

Norman Clark, président;

Al Willison, directeur, Politique en matières commerciales, General Motors du Canada;

Michael J. Walker, directeur, Affaires gouvernementales, Chrysler Canada Ltée;

Jack H. Holman, superviseur, Auto Trade and Customs, Ford Motor Company of Canada.

De Goodman and Goodman:

Jon Johnson, avocat.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC11
-E102

CA1
XC 11

Government
Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 32

Tuesday, February 9, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 32

Le mardi 9 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

93

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992-1993

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 9, 1993
(34)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:40 o'clock a.m. this day, in Room 536, Wellington Bldg., the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Members present: Bill Blaikie for David Barrett; John Manley for Francis LeBlanc; George Rideout for Roy MacLaren.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the Canadian Bankers' Association: Helen Sinclair, President; Shawn Cooper, Vice-President. *From the Canadian Federation of Independent Business:* Catherine Swift, Senior Vice-President and General Manager; Garth Whyte, Director, National Affairs; Brien Gray, Senior Vice-President, Policy and Legislation.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

Helen Sinclair from the Canadian Bankers' Association made an opening statement and with the other witness answered questions.

At 10:34 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:38 o'clock a.m., the sitting resumed.

Catherine Swift from the Canadian Federation of Independent Business made an opening statement and with the other witnesses answered questions.

At 11:45 o'clock a.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Sub-Committee

Diane Diotte
Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 9 FÉVRIER 1993
(34)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 40, dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Bill Blaikie remplace David Barrett; John Manley remplace Francis LeBlanc; George Rideout remplace Roy MacLaren.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: De l'Association des banquiers canadiens: Helen Sinclair, présidente; Shawn Cooper, vice-président. *De la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante:* Catherine Swift, première vice-présidente et directrice générale; Garth Whyte, directeur, Affaires nationales; Brien Gray, premier vice-président, Politiques et législation.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Helen Sinclair, de l'Association des banquiers canadiens, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 10 h 34, la séance est suspendue.

À 10 h 38, la séance reprend.

Catherine Swift, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 11 h 45, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité
Marie Carrière

Greffière de Comité
Diane Diotte

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, February 9, 1993

• 0941

The Chairman: We are reconvening the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. We are resuming consideration pursuant to Standing Order 108.(1) and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement.

We welcome as our first witness today Ms Helen Sinclair, president of the Canadian Bankers' Association. Welcome, Helen. We also have with us the vice-president of the association, Mr. Shawn Cooper.

The first witness has a short opening statement, then the procedure is that we will have ten-minute rounds of questioning. We will start the questioning with Mr. Rideout, followed by Mr. Van De Walle.

Ms Helen Sinclair (President, Canadian Bankers' Association): Thank you very much, Mr. Chairman, for the invitation of your committee to appear this morning.

We are an industry that supports international trade liberalization; it's very important to us. It's fair to say that our support is twofold. First and foremost, we see trade as leading to increased exports and foreign activities of our customers and, to the extent that it benefits them, it very much benefits us. But secondly, trade in the form we're seeing it in the NAFTA and had hoped to see it in the GATT is also leading to increased direct opportunities for our industry to capitalize on its strengths, in the sense that in effect it gives us the opportunity to export our own expertise and our own technology—for instance, our expertise in running branch systems and in producing a number of very sophisticated bank products.

We provided a submission to your subcommittee earlier outlining our views on liberalization under the NAFTA, and I would like to simply give you a very brief overview of what's in the submission.

The brief documents are interested in both Mexican and American markets and they talk of the opportunities we see ourselves being able to realize in both those countries. The brief then goes on to speak to our objectives with respect to the NAFTA. Finally, we've attempted in the brief to evaluate whether the NAFTA actually meets those objectives.

Let me speak very briefly about our objectives. With respect to Mexico they're very simple: to gain entry into that country. At the present time there are four banks that have representative offices in Mexico, but they are not free to actually do business in that country. They're marketing arms of their parent banks and the business they manage to pick up in that country has to be referred back to Canada; it cannot be booked in Mexico. What we would like to be able

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 9 février 1993

Le président: Nous poursuivons les travaux du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, conformément au paragraphe 108(1) du Règlement, ainsi qu'à l'ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des Affaires étrangères et du Commerce extérieur, le 15 septembre 1992, au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Notre premier témoin aujourd'hui est M^me^ Helen Sinclair, présidente de l'Association des banquiers canadiens. Bienvenue, Helen. Nous accueillons aussi le vice-président de l'Association, M. Shawn Cooper.

Après la brève déclaration préliminaire de notre premier témoin, nous aurons des périodes de questions de 10 minutes. M. Rideout commencera, et M. Van De Walle suivra.

Mme Helen Sinclair (présidente, Association des banquiers canadiens): Merci beaucoup, monsieur le président, de nous avoir invités à venir témoigner ce matin.

Notre industrie appuie la libéralisation du commerce extérieur; c'est très important pour nous. Il est juste de dire que notre appui est double. Tout d'abord, le commerce entraîne une augmentation des exportations de nos clients, ainsi que de leurs activités à l'étranger. Dans la mesure où c'est avantageux pour eux, ça l'est énormément pour nous. Deuxièmement, toutefois, le commerce au sens de l'ALÉNA et de ce que nous avions espéré obtenir dans le cadre du GATT entraîne aussi une augmentation des possibilités directes qui s'offrent à notre industrie de tirer parti de ses points forts: le commerce nous permet en effet d'exporter nos compétences spécialisées et notre technologie—je pense par exemple à l'exploitation de réseaux de succursales et aux nombreux produits bancaires très complexes que nous offrons.

Nous avons déjà présenté au comité un mémoire dans lequel nous expliquons notre position sur la libéralisation prévue par l'ALÉNA. Je vais vous en résumer très brièvement le contenu.

Nos documents portent à la fois sur le marché mexicain et sur le marché américain, et nous y traitons des possibilités que nous prévoyons pouvoir exploiter dans ces deux pays. Nous abordons ensuite nos objectifs en ce qui a trait à l'ALÉNA. Enfin, nous essayons d'évaluer si l'ALÉNA atteint vraiment les objectifs en question.

Permettez-moi d'aborder très brièvement nos objectifs. En ce qui a trait au Mexique, ils sont très simples: nous voulons nous y installer. Quatre banques ont actuellement des bureaux au Mexique, mais elles ne peuvent y opérer. Ces bureaux sont des services de commercialisation de leur banque mère, et ils doivent aiguiller vers le Canada les clients mexicains qu'ils réussissent à attirer, car ils ne peuvent les servir au Mexique. Ce que nous aimerions

[*Texte*]

to do—and what we can do in most countries of the world—is actually operate in the foreign markets that interest us.

With respect to the U.S. our objectives were to improve on the financial services chapter of the free trade agreement, which went into effect about three years ago, and to make up for some of the shortcomings we were on the record with at the time that agreement was debated.

Let me speak briefly about our evaluation of the NAFTA. With respect to Mexico we see our objectives as having been met. Not that we're being given unfettered access to that market—we're not, in the short term. We're seeing a regime of gradual liberalization, but it is a theme we feel very comfortable with, knowing the kind of presence we see ourselves building up over that period of time. We believe we will be able to operate effectively in that market over the short run, the medium run, and the long run.

• 0945

With respect to the U.S., I would have to say that our objectives have not been fully achieved. We have not really gained increased access for financial institutions in the U.S. It wasn't willing to negotiate concessions in this area. Canada didn't give up anything either, so we didn't lose anything, but we didn't achieve the broadened presence we sought to achieve at the time the negotiations were opened.

We were successful in improving NAFTA in a number of respects. One was in having a set of principles embodied in the agreement rather than very narrow concessions. The FTA dwelt on very narrow concessions, but we have principles in the NAFTA, the most important being, from our perspective, that when the U.S. market actually does deregulate we will enjoy the benefit of that deregulation, which would mean interstate branching, as well as the ability to go into securities.

The second major improvement in the NAFTA over the FTA with respect to the U.S. is that there is now a dispute settlement process. It's fair to say that as we watched the events following the implementation of the FTA we became quite convinced as an industry that a dispute settlement mechanism was as important for us as for other sectors. We are very pleased with the mechanism that has been provided for in the agreement.

That's a short overview of our industry position, Mr. Chairman. I would summarize by saying we see this agreement as effectively enhancing our ability to trade as a nation, particularly with respect to Mexico. To the extent that it does so, it has to be good for the country and has to be good for our industry. More directly, we see the agreement as giving us effective access to the Mexican market and particularly down the road improved operating ability in the United States. So in a much more narrow context we also see it as a desirable agreement.

Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Ms Sinclair.

[*Traduction*]

pouvoir faire—et nous pouvons le faire dans la plupart des pays du monde—c'est opérer vraiment sur les marchés étrangers qui nous intéressent.

En ce qui a trait aux États-Unis, nous voulions améliorer le chapitre sur les services financiers de l'accord de libre-échange, qui est entré en vigueur il y a trois ans environ. Nous voulions aussi combler certaines des lacunes que nous avons signalées officiellement au cours du débat sur l'accord.

Permettez-moi de dire quelques mots au sujet de notre évaluation de l'ALÉNA. En ce qui a trait au Mexique, nous croyons avoir atteint nos objectifs. Non pas qu'on nous accorde un accès illimité au marché—ce n'est pas le cas, à court terme. La libéralisation devrait être progressive, mais cela nous convient très bien, vu le genre de présence que nous prévoyons y bâtir pendant ce temps. Nous croyons pouvoir opérer efficacement sur le marché mexicain à court terme, à moyen terme et à long terme.

En ce qui a trait aux États-Unis, nous n'avons pas atteint tout à fait nos objectifs. Nous n'avons pas vraiment obtenu un meilleur accès aux institutions financières américaines. Les États-Unis n'étaient pas disposés à négocier de concessions dans ce domaine. Le Canada n'a rien cédé non plus, et nous n'avons donc rien perdu. Nous n'avons pas réussi, toutefois, à étendre notre présence comme nous le souhaitions au début des négociations.

Nous avons réussi à améliorer certains aspects de l'ALÉNA, et notamment à y faire enchâsser une série de principes plutôt que des concessions très limitées. L'ALE portait sur des concessions très limitées, mais l'ALÉNA contient des principes dont le plus important, pour nous, est le suivant: lorsque le marché américain sera déréglementé, nous profiterons de la déréglementation. Nous pourrons alors nous lancer dans les opérations bancaires inter-états et dans le commerce des valeurs mobilières.

En ce qui a trait aux États-Unis, l'ALÉNA offre une deuxième grande amélioration par rapport à l'ALE, car il prévoit maintenant un mécanisme de règlement des différends. Il est juste de dire que l'évolution de la conjoncture à la suite de la mise en oeuvre de l'ALE a convaincu notre industrie qu'un mécanisme de règlement des différends était tout aussi important pour nous que pour d'autres secteurs. Nous sommes très heureux du mécanisme prévu dans l'accord.

Voilà un bref aperçu de la position de notre industrie, monsieur le président. Je résumerai en disant que nous considérons que l'accord améliore réellement la capacité commerciale du Canada, et en particulier notre capacité d'échanger avec le Mexique. Dans la mesure où ce sera vrai, l'accord sera sûrement bon pour le Canada, et aussi pour notre industrie. Nous croyons que l'accord nous donnera réellement accès au marché mexicain et, par la suite, améliorera notre capacité d'opérer aux États-Unis. C'est pourquoi, dans un contexte beaucoup plus étroit, nous considérons nous aussi que l'accord est souhaitable.

Merci beaucoup.

Le président: Merci, madame Sinclair.

[*Text*]

Mr. Rideout (Moncton): As you summarize what was gained in the Mexican market and what was not achieved in the U.S. market, it doesn't sound as if we really got that much. Perhaps you can give a broader explanation as to just exactly what opportunities will be available to us in Mexico, what we can look towards seeing as a result of this agreement, and what we gave up.

Ms Sinclair: Let me begin answering your question, Mr. Rideout, with a reference to the trade equation, because as I indicated in my opening comments, I think that really is the most fundamental aspect of our interest in the country.

Two-way trade is, as you know, not very significant right now. It was probably at approximately $2.3 billion in 1990, has been on the rise, particularly in the last year, and we would expect it to continue this year. We don't have final trade figures for last year, but we do know trade volumes were up by 40% in the first two quarters of last year, over the previous year. Why was this? I think it was partly due to anticipation of the agreement and was partly simply an increased awareness of the market, brought on by all the discussions.

We do see trade volumes between our country greatly increasing over the next decade, although it is fair to say the relationship of Mexico with the U.S. will be much greater, even in proportionate terms, than that with Canada. That's due to the similarity in language with certain parts of the U.S., the proximity of the market, and the longer history that has tied the two countries together.

But we see very significant opportunities there, particularly when you look at the weaknesses of Mexico, such as the fact that it lacks infrastructure, including roads, mass transportation systems, a banking system, and telecommunications. These are all industries in which Canada has truly excelled because of the nature of the country.

• 0950

If you look at the activities of a company such as Northern Telecom in Mexico you start to get a sense of the very great opportunities we have in industries in which we are very good. As I mentioned, I think banking is one of those industries. It is clearly part of infrastructure.

When you go to Mexico one can only be struck with the way its banking system fell apart over the decade of the 1980s. It wasn't just that the system didn't progress; it wasn't maintained through the 1980s at the level it had achieved in the late 1970s. So we have an opportunity to export branch systems, computer systems, operations, and manufacturing credit card systems or mortgages. That is just in our industry alone and that is a direct export.

[*Translation*]

M. Rideout (Moncton): Vu la façon dont vous résumez les acquis sur le marché mexicain et ce qu'on n'a pas réussi à obtenir sur le marché américain, il semble que nous n'avons pas obtenu grand chose en réalité. Vous pourriez peut-être nous expliquer de façon plus générale les possibilités qui s'offriront à nous au Mexique, ce que nous pouvons attendre de cet accord, et ce que nous avons cédé.

Mme Sinclair: Pour répondre à votre question, monsieur Rideout, permettez-moi de me revenir à l'équation du commerce. Comme je l'ai indiqué dans mes observations préliminaires, je crois qu'il s'agit vraiment de l'aspect le plus fondamental de l'intérêt que nous portons au Mexique.

Comme vous le savez, le commerce bilatéral n'est pas très important pour le moment. Il a probablement atteint environ 2,3 milliards de dollars en 1990, et l'augmentation qui a commencé à se manifester, particulièrement au cours de l'année écoulée, devrait se maintenir cette année. Nous n'avons pas les statistiques commerciales finales de la dernière année, mais nous savons que les volumes des échanges ont augmenté de 40 p. 100 au cours des deux premiers trimestres de l'année dernière, par rapport à l'année précédente. Pourquoi? À cause, en partie, des attentes suscitées par l'accord et, en partie aussi, d'une meilleure connaissance du marché, à la suite de tous les pourparlers.

Nous croyons vraiment que les volumes des échanges entre le Canada et le Mexique augmenteront considérablement au cours de la prochaine décennie. Il est toutefois juste de dire que les relations entre le Mexique et les États-Unis seront beaucoup plus importantes, même toutes proportions gardées, que les relations canado-mexicaines. L'écart est attribuable aux affinités linguistiques du Mexique avec certaines régions des États-Unis, à la proximité du marché américain et à la longue histoire qui unit les deux pays.

Nous y entrevoyons toutefois des possibilités très importantes, surtout lorsqu'on examine les faiblesses du Mexique, où les infrastructures manquent: réseaux routiers, réseaux de transport en commun, système bancaire et réseau de télécommunications, par exemple. Le Canada a vraiment excellé dans tous ces secteurs, à cause de la nature même du pays.

Un coup d'oeil sur les activités d'une entreprise comme Northern Telecom au Mexique donne une idée des possibilités énormes qui s'offrent à nous dans les secteurs d'activité où nous excellons. Comme je l'ai dit, je crois que le secteur bancaire en est un. C'est clairement un élément de l'infrastructure.

Lorsqu'on se rend au Mexique, on ne peut qu'être frappé par l'effondrement du système bancaire mexicain au cours de la décennie quatre-vingt. Non seulement le système n'a pas progressé, mais il ne s'est même pas maintenu, durant les années quatre-vingt, au niveau qu'il avait atteint à la fin des années soixante-dix. Nous avons donc l'occasion d'exporter des réseaux de succursales, des systèmes informatiques, des activités bancaires, des systèmes de cartes de crédit ou des services hypothécaires. Je parle simplement de notre industrie, et il s'agit là d'exportations directes.

[*Texte*]

Where do we see there being some vulnerabilities? Clearly, there are vulnerabilities, and we shouldn't let the debate become polarized between those people who say that on balance it is a good deal or that on balance it's not. There will be some gains, but, as in the FTA, there will also be some losses. We have to be quite honest with ourselves, predict what they are, then do what we can to provide adjustment for those who are going to affected by the agreement.

Clearly, what we are seeing in the case of Mexico, is that the vulnerabilities will be with respect to industries where labour is relatively inexpensive. It is not that easy an equation though, because there are, of course, the productivity and quality factors, which do offset the labour factor to some extent. But on balance, one can say that low-wage industries will be attracted by the low-cost base of Mexico.

One other caveat on that point is that we must not forget that it's a global market and if you are in an industry in which wages are the competitive factor the companies in that industry are going to go somewhere. What we as North Americans have to ask is whether we want them to go somewhere else in North America or to go somewhere else in the world. They will go somewhere. They're unlikely to remain in this country over the medium to long run.

Mr. Rideout: From just listening to what you are saying, it sounds to me as if the advantage to the banking industry is in the sale of its knowledge-based component rather than in actual banking per se. Are we going to be doing a lot of banking business down there or are we going to be selling our systems?

Ms Sinclair: The number one advantage would be in trade finance and in the commercial relationships that trade finance gives rise to.

I mentioned the sale of banking systems because historically we haven't tended to think of banking as an exporting industry. One tends to think of it as an industry that provides loans and takes deposits. But the world has really changed and we are seeing more and more sale of one's actual expertise and technology. That is quite a new phenomenon and that is why I referred to it in the way I did.

Mr. Shawn Cooper (Vice-President, Canadian Bankers' Association): I would just like to add to that, Mr. Chairman. It would probably be helpful to look at the three markets the banks could target.

As Ms Sinclair has just pointed out, one market is trade finance and that probably involves a very immediate opportunity. The second involves taking advantage of our expertise in corporate banking, as well as the investment banking side. That is, to loan to the top-tier Mexican companies, where we may be able to provide the range of services the domestic Mexican banks will not be able to provide. The third and more longer-term market area is the retail and commercial side, which involves trying to capitalize on the improvement in the Mexican economy.

[*Traduction*]

Où voyons-nous des points faibles? Il y en a, bien entendu, et il ne faut pas laisser le débat se polariser entre ceux qui affirment que, tout compte fait, l'accord est bon ou et ceux qui affirment qu'il ne l'est pas. Il y aura des gains, mais aussi des pertes, comme dans le cas de l'ALE. Nous devons être tout à fait honnêtes avec nous-mêmes, prévoir les pertes en question, et faire ensuite ce que nous pouvons aider ceux qui subiront les retombées de l'accord à s'adapter.

Dans le cas du Mexique, il est clair que les points faibles auront trait aux secteurs d'activité où la main-d'oeuvre est relativement bon marché. L'équation est toutefois loin d'être simple parce que, bien entendu, la productivité et la qualité compensent jusqu'à un certain point le facteur main-d'oeuvre. Tout compte fait, on peut toutefois dire que l'infrastructure bon marché du Mexique attirera les industries où les salaires sont faibles.

Une autre mise en garde s'impose: il ne faut pas oublier que nous vivons dans un marché mondial et que les entreprises d'un secteur d'activité où les salaires représentent le principal facteur de concurrence déménageront ailleurs. En tant que Nord-américains, il faut nous demander si nous voulons que les entreprises en question déménagement ailleurs en Amérique du Nord, ou ailleurs dans le monde. Elles iront quelque part. Il est peu probable qu'elles demeurent au Canada à moyen terme ou à long terme.

M. Rideout: À vous écouter, je croirais que l'avantage qui s'offre au secteur bancaire, c'est la possibilité de vendre ses activités à base de connaissances plutôt que des services bancaires en soi. Vendrons-nous beaucoup de services bancaires au Mexique, ou vendrons-nous nos systèmes?

Mme Sinclair: Le principal avantage nous viendra du financement du commerce et des relations commerciales qui en découlent.

J'ai parlé de la vente de systèmes bancaires, parce que nous n'avons jamais eu tendance à considérer le secteur bancaire comme un secteur d'exportation. On a tendance à croire qu'il s'agit d'une industrie qui fournit des prêts et accepte des dépôts. Toutefois, le monde a vraiment changé et l'on réussit de plus en plus à vendre ses compétences spécialisées et sa technologie. Le phénomène est tout nouveau, et c'est pourquoi j'en ai parlé ainsi.

M. Shawn Cooper (vice-président, Association des banquiers canadiens): Quelques mots seulement, monsieur le président. Il serait probablement utile de jeter un coup d'oeil sur les trois marchés que les banques pourraient viser.

Comme M^{me} Sinclair vient de le signaler, il y a d'abord le financement du commerce, qui offrira probablement des possibilités très rapidement. Il faut ensuite profiter de nos compétences spécialisées dans les services bancaires aux entreprises, ainsi que dans les secteur des services bancaires d'investissement. Je veux dire prêter aux principales entreprises mexicaines, dans les cas où nous pourrons fournir la gamme de services que les banques mexicaines ne pourront offrir, elles. Le troisième créneau, qui est bien plus un créneau à long terme, est celui des services commerciaux et de détail: il faudra, dans ce cas, essayer de tirer parti de l'amélioration de l'économie mexicaine.

[*Text*]

We have already seen one Canadian bank develop a linkage with a local domestic bank, which, as Ms Sinclair pointed out, will allow that bank to transfer its technology and expertise on everything from development of mortgage products to the marketing of those products.

So it is really those three markets, if you look at it as...

Mr. Rideout: In the area of gaining the access to Mexico it's a stepped process to get into. Are you satisfied with the way in which that is going to take place?

Mr. Cooper: We would have preferred no limitations, but we acknowledge Mexico's rationale or reasoning for having some safeguards in place. You will recall that when Canada opened its banking market to foreign entrants in 1980, we similarly imposed some safeguards, if you will, just in case the percentage of entry exceeded what was anticipated.

• 0955

We think that those limitations won't pose a problem for us in this short-to-immediate term and it's also very important to note that most of them will be phased out by the year 2000. There will then be the limitation up to possibly the year 2007, but we'll have to hit a very high limit before the country will be able to maintain that threshold.

Mr. Rideout: I gather from reading your brief that the major loss is really found not with the NAFTA, but with not getting anything under the free trade agreement as far as access to the United States market is concerned.

Ms Sinclair: Without getting our major objective—which was improved access to that market—as I did indicate, we have achieved some breakthroughs in the dispute settlement mechanism, as well as in having the agreement redrawn around principles rather than narrowly defined concessions.

Mr. Cooper: To add to that response, Mr. Chairman, American banks benefit, of course. Just to give a bit of a comparison and contrast as to how we're treated in the U.S. let me say that if an American bank operates in Canada it can set up a branch in Winnipeg or in St. John's. We're largely restricted to one state. Similarly, an American bank can engage in securities activities in Canada or in an insurance company and so on. We're restricted in that sense. Those immediate market access questions were not dealt with under the NAFTA, or were not improved on.

Mr. Van De Walle (St. Albert): In listening to your opening remarks I noted that you made reference to the banks, in that they were benefiting primarily because of the export of customers and that banks profit as a result of the business being done, if I read you right. To follow up on that statement, I would have thought the banks would have been able to move in there and do banking per se. What's the rationale as to why that hasn't taken place?

[*Translation*]

Une banque canadienne a déjà établi des liens avec une banque mexicaine locale. Comme l'a signalé M^me^ Sinclair, ces liens permettront à la banque en question de transférer sa technologie et ses compétences spécialisées dans tous les domaines, depuis l'élaboration de produits hypothécaires jusqu'à leur commercialisation.

En réalité, il y a donc ces trois marchés, si l'on aborde la question...

M. Rideout: Pour ce qui est de l'accès au Mexique, cela se fera progressivement. Êtes-vous satisfaits de la façon dont cela se passera?

M. Cooper: Nous aurions préféré qu'il n'y ait pas de limite, mais nous comprenons pourquoi le Mexique veut mettre en oeuvre certaines mesures de sauvegarde. Lorsque le Canada a ouvert son secteur bancaire aux banques étrangères en 1980, vous vous rappellerez que nous avons, nous aussi, imposé des mesures de sauvegarde, au cas où les nouvelles banques seraient plus nombreuses que prévu.

Nous croyons que les limites en question ne nous poseront pas de problème à court terme, ou pour le moment. Il est très important aussi de signaler que la plupart de ces mesures de sauvegarde disparaîtront graduellement d'ici à l'an 2000. Il y aura ensuite des limites jusqu'en 2007, peut-être, mais la limite devra être très élevée pour que le pays puisse maintenir le seuil en question.

M. Rideout: Après avoir lu votre mémoire, je conclus qu'en réalité, la principale perte se situe non pas au niveau de l'ALÉNA, mais plutôt à celui de l'Accord de libre-échange, qui n'a rien donné en ce qui a trait à l'accès au marché américain.

Mme Sinclair: Sans obtenir ce que nous recherchions surtout—c'est-à-dire un meilleur accès au marché en question—nous avons quand même réalisé des percées en ce qui a trait au mécanisme de règlement des différends, et en réussissant à faire intégrer dans l'accord des principes plutôt que des concessions précises.

M. Cooper: J'ajouterai, monsieur le président, que les banques américaines en profitent, bien entendu. Pour vous donner une idée de la façon dont nous sommes traités aux États-Unis, permettez-moi de dire qu'une banque américaine qui opère au Canada peut ouvrir une succursale à Winnipeg ou à St. John's. Nous sommes limités en grande partie à un état seulement. De même, une banque américaine peut, au Canada, se livrer au commerce de valeurs mobilières, vendre de l'assurance, etc. Nous sommes limités sur ce plan. On n'a pas réglé, ni amélioré, dans le cadre de l'ALÉNA, ces questions liées à l'accès immédiat au marché.

M. Van De Walle (St-Albert): Au cours de vos remarques préliminaires, vous avez dit que les banques profitaient de l'accord principalement à cause des activités d'exportation de leurs clients, et que les banques en profitaient à cause des affaires transigées, si je comprends bien. J'aurais donc crû que les banques auraient pu aller offrir des services bancaires au Mexique. Pourquoi ne l'ont-elles pas fait

[*Texte*]

Ms Sinclair: We have not been permitted under Mexican law up to actually establish operations in Mexico until now. We've been closed out of the market. The big advantage to us, on the Mexican side of this agreement, is that will no longer be the case.

We'll be allowed to establish a subsidiary in Mexico or to go into joint ventures with Mexican banks. We'll be in a position to be able to serve the Mexican market right from Mexico, including Mexican companies—the corporate market that Mr. Cooper referred to, for example. At the same time, we would see ourselves servicing, in large part from our home base, the export financing needs of Canadian companies that wish to do trade with Mexico. We've always done so; we see those volumes increasing quite substantially overall as a result of the agreement.

Mr. Van De Walle: Yes. You referred to the set of principles. Would you elaborate? Whenever you mention a set of principles what does that phrase embody?

Ms Sinclair: There is a set of principles which has emerged over the last seven or eight years. The principles were referred to in very nebulous terms at the time the negotiation was conducted with the U.S., but it was really during the GATT negotiations—which are still in progress—that the principles became much more clearly defined.

Let me refer to two or three of them. There is a complete listing in our brief. One is the principle of national treatment, which is a very important one. This principle says we will treat the companies of the trading partner—in this case, the U.S. and Mexico—when they operate in Canada in exactly the same way we treat our own companies and that the trading partner will treat our companies in its home territories in the same way it treats its own. So we will not discriminate against each other when we operate in each other's jurisdictions. That's a very important principle.

• 1000

Mr. Cooper: We have seen evidence in the U.S. in the past where legislation has been tabled that would have allowed interstate banking, for instance, but only for U.S. banks. This principle would essentially say de facto that if you are going to allow that privilege to your domestic banks you must extend also it to Canadian and Mexican banks.

Ms Sinclair: A second principle that is of great importance to us is one that is being borrowed from other trade negotiations. It is called the most-favoured nation principle. It says that none of the three countries involved in this deal will offer better treatment to countries not included in the deal than they offer to the countries that are included in the deal.

A third principle, which sounds obvious but hasn't been so in history, is that of transparency. That principle basically commits the parties to be clear and transparent about what they're doing and not doing. For instance, it would require the publication of legislative changes so that foreign parties have a very clear idea about what the rules of the road are in the country in question.

[*Traduction*]

Mme Sinclair: La loi mexicaine ne nous permettait pas, jusqu'à maintenant, de nous établir vraiment au Mexique. Le marché nous était fermé. En ce qui a trait au Mexique, le gros avantage pour nous, c'est que l'accord nous ouvrira le marché mexicain.

Nous pourrons établir une filiale au Mexique ou lancer des coentreprises avec des banques mexicaines. Nous pourrons desservir, directement au Mexique, le marché mexicain et les entreprises mexicaines—le secteur des entreprises dont a parlé M. Cooper, par exemple. Parallèlement, nous pourrions répondre, en grande partie du Canada, aux besoins de financement des exportations d'entreprises canadiennes désireuses d'exporter au Mexique. Nous l'avons toujours fait. L'accord pourrait entraîner une augmentation générale très importante des volumes en question.

M. Van De Walle: En effet. Vous avez parlé de principes. Pourriez-vous préciser? Lorsque vous parlez de principes, que voulez-vous dire?

Mme Sinclair: Certains principes ont fait leur apparition depuis sept ou huit ans. Il en a été question très vaguement au moment des négociations avec les États-Unis, mais c'est vraiment au cours des négociations du GATT—qui durent toujours—que les principes ont vraiment pris forme.

Permettez-moi d'en mentionner de deux ou trois. Notre mémoire en contient une liste complète. Il y a d'abord le principe du traitement national. Conformément à ce principe très important, nous traiterons les entreprises du partenaire commercial—les États-Unis et le Mexique, en l'occurrence—qui opèrent au Canada exactement de la même façon que nous traitons nos propres entreprises. En outre, le partenaire commercial traitera nos entreprises qui opèrent sur son territoire de la même façon qu'il traite les siennes. Nous éviterons ainsi la discrimination réciproque lorsque nous opérerons les uns chez les autres. Ce principe est très important.

M. Cooper: Il est déjà arrivé aux États-Unis que l'on dépose des mesures législatives qui auraient permis, aux banques américaines seulement, d'offrir des services bancaires inter-États, par exemple. Selon le principe dont nous parlons, si un pays accorde un tel privilège à ses propres banques, il doit l'accorder aussi aux banques canadiennes et mexicaines.

Mme Sinclair: Le deuxième principe est très important pour nous, et il s'inspire d'autres négociations commerciales: c'est le principe de la nation la plus favorisée. Selon ce principe, aucun des trois pays qui sont partie à l'accord ne traitera un pays non signataire mieux que les pays signataires.

Le troisième principe semble évident, mais cela n'a pas toujours été le cas: c'est celui de la transparence. Ce principe engage essentiellement les parties à faire preuve de clarté et de transparence dans ce qu'elles font et ne font pas. Par exemple, il faudrait publier les modifications législatives afin que les parties étrangères aient une idée très claire des règles du jeu dans le pays en cause.

[*Text*]

Finally, I might mention one principle that has been of some considerable interest to us in the context of the U.S., and that's the principle of extraterritoriality. In our business, and in commerce in general, the U.S. has tended to extend its reach beyond its borders, over time.

There have been a couple of fairly well known banking cases in which, for example, the U.S. has extended its reach to the operations of Canadian banks outside the United States—in the Caribbean, for the most part. That is what we call extraterritorial reach. We had sought to have a principle of non-extraterritoriality included in this agreement, and were not entirely successful.

While we weren't successful in having the principle included in very strict terms, we were successful in having a clause in the agreement commit the parties to consultation when there is extraterritorial reach. We consider that clause to be a fair breakthrough in this particular circumstance.

Mr. Van De Walle: Would you comment on the binding dispute settlement mechanism? We hear so much about it. Is the mechanism good? There are those who argue that the dispute settlement mechanism is no big deal and that we have made no progress. Others say that, yes, we have made progress. I want to get your reaction.

Ms Sinclair: We think the dispute settlement process has served the country well under the FTA. It is not that we have won every case; we haven't won every case. But we have won the high-profile cases, by and large, and have arrived at compromise in a number of other cases, which we would undoubtedly not have arrived at if there hadn't been a dispute settlement mechanism.

The perception in our industry is that the decisions have been fair. We have looked at the cases in a fair degree of depth as they have come out. They have not allowed one country to exercise the kind of muscle it might exercise in the international marketplace in general. So we see the dispute settlement mechanism as having, in a sense, re-equilibriated the balance between our country's commercial powers. It did not apply to banking in the course of the FTA, but on looking at its affect on the commercial sector we thought we would be well served by it.

I will tell you that there was a discussion with us as to whether or not part of the dispute settlement mechanism ought to be one by which one could have cross-retaliation, so that if there was a violation of the agreement, relative to what Canadian banks should have been able to do in the United States, we would have been able to retaliate in a sector other than banking, which was of particular interest to the U.S.

• 1005

In the end, we did not recommend a cross-retaliatiion approach to dispute settlement. We felt that not having had a lot of experience with the mechanism, it was better to go at it slowly and to restrict the possibility for retaliatory action to the sector itself, not go beyond it.

Mr. Cooper: Just to add to that response, Mr. Chairman, the financial services dispute settlement mechanism will be comprised of financial services experts, which is a step forward, recognizing the difference and the

[*Translation*]

Enfin, j'aimerais mentionner un principe qui nous intéresse beaucoup face aux États-Unis: je veux parler de l'extraterritorialité. Dans notre secteur d'activité, et dans le commerce en général, les États-Unis ont toujours eu tendance, avec le temps, à s'étendre outre-frontière.

Il y a eu, dans le secteur bancaire, quelques cas assez bien connus où, par exemple, les États-Unis ont étendu leurs tentacules jusqu'aux activités de banques canadiennes à l'extérieur des États-Unis—dans les Antilles, surtout. C'est ce que nous appelons l'extraterritorialité. Nous avions cherché à faire enchâsser dans l'accord un principe de non-extraterritorialité, mais nous n'y sommes pas parvenus tout à fait.

Nous n'avons peut-être pas réussi à faire enchâsser le principe à strictement parler, mais nous avons quand même obtenu qu'on insère, dans l'accord, une disposition qui engage les parties à se consulter en cas d'extraterritorialité. Cette disposition constitue une percée intéressante.

M. Van De Walle: J'aimerais savoir ce que vous pensez du mécanisme de règlement des différends. Nous en entendons tellement parler. Le mécanisme est-il bon? Certains affirment que le mécanisme de règlement des différends ne veut pas dire grand-chose et que nous n'avons rien gagné. D'autres affirment le contraire. Qu'en pensez-vous?

Mme Sinclair: Nous croyons que le mécanisme de règlement des différends a bien servi le Canada dans le cadre de l'ALE. Nous n'avons peut-être pas gagné dans chaque cas, mais nous l'avons fait dans un grand nombre des cas très importants. Nous sommes aussi parvenu à des compromis dans d'autres cas, ce qui aurait sans aucun doute été impossible sans mécanisme de règlement des différends.

Notre industrie croit que les décisions ont été justes. Nous les avons analysées d'assez près. On n'a pas permis à un pays de jouer du muscle comme il aurait pu le faire sur le marché international en général. Nous considérons donc que le mécanisme de règlement des différends a rétabli, pour ainsi dire, l'équilibre entre les pouvoirs commerciaux des deux pays. Le mécanisme ne s'est pas appliqué au secteur bancaire dans le cadre de l'ALE, mais après en avoir étudié les répercussions sur le secteur commercial, nous avons cru qu'il répondrait bien à nos besoins.

Je vous avouerai que nous avons eu des discussions quant à savoir si le mécanisme de règlement des différends devrait être le moyen qui permettrait d'imposer des mesures de rétorsion transectorielles. En cas de violation de l'accord quant à ce que les banques canadiennes auraient dû pouvoir faire aux États-Unis, nous aurions alors pu imposer des mesures de rétorsion dans un secteur autre que le secteur bancaire, ce qui intéressait particulièrement les États-Unis.

En bout de ligne, nous n'avons pas recommandé de régler les différends par des mesures de rétorsion transectorielles. Comme nous n'avions pas beaucoup d'expérience du mécanisme, nous avons cru qu'il était préférable d'y aller lentement et de limiter les possibilités de rétorsion au secteur même, sans aller plus loin.

M. Cooper: Quelques mots seulement, monsieur le président. Des experts des services financiers se chargeront du mécanisme de règlement des différends dans le secteur des services financiers. C'est un progrès, compte tenu du

[*Texte*]

special nature of this industry, and that's positive. Further, we haven't experienced any problems to date that would have been referred to a dispute settlement, but, as Ms Sinclair noted, the mechanism is like a safeguard or a security blanket for going forward.

Mr. Blaikie (Winnipeg Transcona): In referring to the FTA, you talked about the gains and the losses. Is there any statement or analysis in which the Canadian Bankers' Association has outlined the losses that have accrued to Canada as a result of the FTA? I would be interested in knowing where that analysis is.

You also spoke about adjustment: the fact that, as with the FTA, so with NAFTA—there would be gains and losses, but adjustment would have to be provided. Well, no adjustment was provided as a result of the FTA. We heard a lot of talk about adjustment and we had a blue-ribbon committee on adjustment that accompanied the implementation of the FTA, but there has been no adjustment.

Why would anyone be so naive as to expect that there will be any kind of adjustment now? The adjustment will have to be made by individual Canadians without any real help.

What really got my attention was when you talked about labour costs in Mexico being relatively inexpensive. This committee has heard evidence that Mexican wages outside the free trade zone—i.e., the maquiladora—are $2.32 U.S. per hour, while inside the free trade zone wages are one-half that, or $1.15 U.S. per hour. This seems to be more than relatively inexpensive, when compared to Canadian wages. I wonder what you meant when you said low-wage industries will be attracted to Mexico.

Have you given any estimate as to how large a portion of the Canadian labour market, if you like, you are talking about in saying that? Because some people have done so. For instance, Lester Thurow, the dean of the business school at MIT, has said that the bottom one-third of Canada's labour market will be threatened by NAFTA, just as a result of the law of supply and demand with respect to labour. So I wonder whether you would agree with this assessment. Have you done your own assessment? The comments you had made about this situation are pretty general, I'd say.

Ms Sinclair: There are a number of assessments of where the losses and gains have been made under the FTA. I know that members of the C.D. Howe Institute are appearing before you later this week, I believe, Mr. Chairman. I brought one of their papers with me. A number of assessments have also been done in our industry.

The numbers are not all that difficult to pull out. Where we have lost is in those industries in which it is fair to say that both proponents and opponents of the agreement predicted we would lose. Those losses were in low value-added crude materials industries, such as textiles, clothing, and some chemical products. Where we had gained, as we know, is in the higher valued-added sector of manufacturing office equipment, telecommunications, precision equipment, equipment tools, and so on.

[*Traduction*]

caractère différent de l'industrie et de sa nature spéciale. C'est un pas en avant. En outre, nous n'avons pas encore eu de problème qu'il aurait fallu soumettre à un mécanisme de règlement des différends. Toutefois, comme l'a signalé M^me^ Sinclair, le mécanisme ressemble un peu à une mesure de sauvegarde ou à un filet de sécurité: il permet d'aller de l'avant.

M. Blaikie (Winnipeg Transcona): Au sujet de l'ALE, vous avez parlé des gains et des pertes. Existe-t-il une déclaration ou une analyse où l'Association des banquiers canadiens décrit les pertes qu'a subies le Canada à la suite de l'ALE? J'aimerais savoir où se trouve l'analyse en question.

Vous avez aussi parlé d'adaptation: vous avez dit qu'il se passera la même chose avec l'ALÉNA qu'avec l'ALE—il y aura des gains et des pertes, mais il faudra prévoir des mesures d'adaptation. On n'en a pas prévu à la suite de l'ALE. On a beaucoup entendu parler d'adaptation, et un comité de l'adaptation, constitué de spécialistes, a siégé au moment de la mise en oeuvre de l'ALE. Il n'y a toutefois pas eu d'adaptation.

Pourquoi serait-on assez naïf pour s'attendre à ce qu'il y ait maintenant la moindre adaptation? C'est chaque Canadien qui devra s'adapter, sans aide en réalité.

Vous avez vraiment attiré mon attention lorsque vous avez dit que les coûts de main-d'oeuvre au Mexique étaient relativement faibles. Le comité a entendu des témoins affirmer qu'à l'extérieur de la zone de libre-échange—c'est-à-dire des maquiladoras—le salaire mexicain est de 2,32$ U.S. l'heure. À l'intérieur de la zone de libre-échange, les salaires sont deux fois moins élevés: 1,15$ U.S. l'heure. Comparativement aux salaires canadiens, cela me semble plus que relativement faible. Que vouliez-vous dire lorsque vous avez affirmé que le Mexique attirera les industries à salaires faibles?

Avez-vous donné une estimation du pourcentage de la main-d'oeuvre canadienne dont vous parlez en tenant de tels propos? Certains l'ont fait. Par exemple, le doyen de la faculté de commerce du MIT, Lester Thurow, a affirmé que l'ALÉNA menacera le tiers inférieur de la main-d'oeuvre du Canada, simplement à cause de la loi de l'offre et de la demande. Êtes-vous d'accord? Avez-vous effectué votre propre évaluation? Vos commentaires à ce sujet sont plutôt généraux, selon moi.

Mme Sinclair: On a fait des évaluations des pertes et des gains découlant de l'ALE. Sauf erreur, monsieur le président, des membres de l'Institut C.D. Howe viendront témoigner plus tard au cours de la semaine. J'ai apporté un document de l'institut. Notre industrie a effectué elle aussi des évaluations.

Les chiffres ne sont pas tellement difficiles à extraire. Nous y avons perdu dans les secteurs d'activité où il est juste de dire que les partisans et les adversaires de l'accord l'avaient prédit. Les pertes en question se sont produites dans les secteurs des matières premières à faible valeur ajoutée comme ceux des textiles, du vêtement et de certains produits chimiques. Comme nous le savons, nous y avons gagné dans les secteurs à plus grande valeur ajoutée, comme ceux de la fabrication du matériel de bureau, les télécommunications, du matériel de précision, de l'outillage, etc.

[*Text*]

• 1010

The numbers have been compiled. They're quite quantified. The gains have exceeded the losses by a fair margin. All studies seem to point to that basic finding.

You asked, Mr. Blaikie, why we would be in a position this time around to provide adjustment programs when we weren't last time around. I think the answer is that you live and you learn. Certainly we and others, such as the C.D. Howe, have been quite active proponents of the adjustment process and the retraining needs. There's no doubt that they're required. I think we know a lot more this time around. I think our predictive power is going to be substantially better than it was last time around as to where those programs are required.

I'm sorry, I'm losing the third part of your—

Mr. Blaikie: It was about labour costs and the fact that Lester Thurow said the bottom one-third of the Canadian market might be threatened by NAFTA. You referred to labour in Mexico as relatively inexpensive. I'm saying it's not relatively inexpensive; it's quite inexpensive.

Ms Sinclair: It's very inexpensive when you look at the raw numbers. As I said in my opening comments, you have to balance off those differences in wage costs with differences in productivity and in quality measures in the product. When I travel to Mexico, for example, people tell me that turnover rates in Mexico, and in particular in the Maquiladora zone, are just astronomical. So you're constantly in a position of retraining your people. You have very high costs related to imparting the expertise that people need in the production process, which isn't to say that those productivity differences completely offset the wage differences. I wouldn't put that proposition to you, but you have to balance off your numbers a little bit.

My most basic proposition is—and the last decade has proven this—that jobs are mobile. Investment in plant and equipment, when the predominant factor is low wages, moves to low-wage areas. The trade agreement is going to mean that Mexico will become a more attractive spot to move to relative to, say, the Asia-Pacific. There's no doubt that those jobs do in certain cases seek out low-wage environments. The only question is whether that environment is going to be in North America or in southeast Asia or, for a time perhaps, in eastern Europe. The jobs do seek out those environments.

Mr. Cooper: Mr. Chairman, the BCNI has estimated that Mexican labour costs are one-seventh as high as Canada's and that Canadian workers are six and a half times more productive than their Mexican counterparts. Productivity certainly plays a factor. If you look at investments made recently by the likes of Ford Motor Company, which I believe put around $2 billion into their Oakville facility, they're clearly looking at the quality of the work force and productivity measures and not merely the base low wages.

[*Translation*]

On a réuni les chiffres et l'on a fait de nombreux calculs. Les gains l'emportent amplement sur les pertes. On semble tirer la même conclusion de base dans toutes les études.

Vous avez demandé, monsieur Blaikie, pourquoi nous serions en mesure, cette fois-ci, de fournir des programmes d'adaptation, tandis que nous ne l'étions pas la dernière fois. C'est le fruit de l'expérience. Comme d'autres intervenants, et l'Institut C.D. Howe est du nombre, nous avons défendu très énergiquement le processus d'adaptation et les besoins de recyclage. De telles mesures s'imposent, sans aucun doute. Nous en savons beaucoup plus cette fois-ci. Nous serons beaucoup plus en mesure que la dernière fois de prévoir où l'on aura besoin d'un tel programme.

Je m'excuse, j'oublie la troisième partie de votre...

M. Blaikie: La question portait sur les coûts de main-d'oeuvre et sur les propos de Lester Thurow, qui a affirmé que l'ALÉNA pourrait menacer le tiers inférieur du marché canadien. Vous avez dit que la main-d'oeuvre était relativement bon marché au Mexique. Elle n'est pas relativement bon marché: elle est très bon marché.

Mme Sinclair: Elle est très bon marché lorsqu'on analyse les chiffres bruts. Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, il faut établir un équilibre entre ces écarts au niveau des coûts salariaux et les écarts à celui de la productivité et de la qualité du produit. Lorsque je me rends au Mexique, par exemple, on me dit que le roulement de main-d'oeuvre y est tout simplement astronomique, particulièrement dans la zone des maquiladoras. Les employeurs sont donc constamment obligés de former de nouveaux employés. La formation spécialisée nécessaire dans le secteur de la production coûte très cher, mais je ne veux pas dire que ces écarts sur le plan de la productivité compensent entièrement les écarts sur celui des salaires. Ce n'est pas ce que je veux dire, mais il faut équilibrer un peu les chiffres.

Ce que je veux dire essentiellement, c'est que les emplois sont mobiles—la dernière décennie l'a prouvé. Lorsque les salaires faibles constituent le facteur prédominant, les investissements en infrastructure et en équipement déménagent dans les régions où les salaires sont faibles. L'accord commercial signifiera qu'il sera plus intéressant de déménager au Mexique que dans le secteur Asie-Pacifique, par exemple. Dans certains cas, on recherche les régions à salaires faibles pour les emplois en question, c'est sûr. La seule question consiste à savoir si les régions en question se trouveront en Amérique du Nord, dans le Sud-Est asiatique ou, pendant un certain temps peut-être, en Europe de l'Est. De telles régions attirent les emplois.

M. Cooper: Monsieur le président, le CCCE a calculé que les coûts de main-d'oeuvre sont sept fois moins élevés au Mexique qu'au Canada, et que les travailleurs canadiens sont six fois et demi plus productifs que leurs homologues mexicains. La productivité joue un rôle, c'est certain. Si l'on se base sur les investissements effectués récemment par Ford du Canada, par exemple, qui a investi environ 2 milliards de dollars dans son usine d'Oakville, l'entreprise tient manifestement compte de la qualité de la main-d'oeuvre et de la productivité, et non seulement des salaires de base peu élevés

[*Texte*]

Mr. Blaikie: It seems to me that we often hear two messages. When we raise the question of low wages in Mexico—and I would call them shamefully inexpensive wages in Mexico—we get the argument from the business community that you have to look at productivity. When they're not defending the free trade agreement or the NAFTA, they're always talking about having to get their productivity up in Canada. Generally when they say that, they mean they have to get wages down, because that affects productivity. Productivity is just a kind of code word for profit. So I don't accept the argument that Canadian productivity—particularly in this one-third of the labour market that Mr. Thurow and others refer to—that the kinds of things you're talking about are going to save us.

• 1015

The final question: you talked about principles and your most favoured nation, etc. What kind of principle allows the American banks to do in Canada what you described they were able to do, at the same time as you described what you weren't able to do that you wanted to do, even after NAFTA? What kind of principle is that? It seems to me to be a kind of a principle that the Americans get to do what they want and we don't get to do what we want. What kind of principle is that?

Ms Sinclair: Unfortunately, it is the principle called national treatment, which says that you give each other's institutions the same treatment you give your own. The problem we have relative to the U.S. is a particular problem that we don't find in most other areas of the world: their banking system is quite backward in terms of the legislative freedoms they give their banks. Some states still have a law that says you can open only one branch. Other states allow you to branch within limited areas. Other states allow you to branch with some other but not all other states. There is still a general regime of restricting nation-wide branching in the U.S.

That applies to U.S. banks as much as it applies to anybody else. Their rationale is that if they're not going to let their own banks branch state borders, how can they possibly look their own citizens in the face and allow foreign banks to branch across borders? Similarly, if we aren't going to allow our own banks to get into the investment banking or the securities business, how can we possibly allow foreign banks to do that? That's the principle.

Now, you're right. There is another side to the principle, which is that we're effectively being asked to allow them to do a bunch of things in Canada that they aren't even allowed to do at home, and home could be less than an hour away if you're an upper New York State bank. So you're right; there is another principle. It's called the principle of reciprocity. It says, in one version at least, that you don't let them do things in Canada that they're not prepared to let your banks do in the U.S. The principle of reciprocity does not happen to be one of the principles in this agreement.

[*Traduction*]

M. Blaikie: Il me semble que nous entendons souvent deux messages. Lorsque nous soulevons la question des salaires peu élevés au Mexique—et je dirais qu'ils sont d'une faiblesse honteuse—les milieux d'affaires prétendent qu'il faut tenir compte de la productivité. Lorsqu'ils ne défendent pas l'accord de libre-échange ou l'ALÉNA, les milieux d'affaires affirment toujours qu'il faut augmenter la productivité au Canada. En général, lorsqu'ils tiennent de tels propos, ils veulent dire qu'il faut réduire les salaires, qui ont une incidence sur la productivité. Productivité, c'est tout simplement un synonyme de profit. Je n'admets donc tout simplement pas l'argument de ceux qui affirment que la productivité canadienne—et en particulier celle du tiers de la main-d'oeuvre dont parlent M. Thurow et d'autres intervenants—que ce dont vous parlez nous sauvera la mise.

Dernière question: vous avez parlé de principes, de nation la plus favorisée, etc. Quel genre de principe permet aux banques américaines de faire au Canada ce que vous avez dit qu'elles peuvent faire, pendant que vous ne pouvez pas faire ce que vous voulez aux États-Unis, même après l'ALÉNA? Qu'est-ce que ce principe? C'est un principe qui permet aux Américains de faire ce qu'ils veulent, mais qui ne nous permet pas de faire ce que nous voulons. Qu'est-ce que ce principe?

Mme Sinclair: Il s'agit malheureusement du principe du traitement national, selon lequel chaque pays doit traiter les institutions de l'autre comme il traite les siennes. Notre problème face aux États-Unis est un problème particulier, qu'on ne retrouve à peu près nulle part ailleurs: le système bancaire américain est assez arriéré en ce qui a trait aux libertés accordées aux banques par les mesures législatives. Dans certains États, une loi interdit toujours d'ouvrir plus d'une succursale. D'autres États permettent d'ouvrir des succursales dans des régions limitées. D'autres encore permettent d'ouvrir des succursales dans certains États, mais pas dans tous. Aux États-Unis, le régime général limite encore l'établissement de succursales à l'échelle nationale.

Les mesures en question s'appliquent aux banques américaines autant qu'aux autres. Les États-Unis estiment que si l'on ne permet pas à leurs propres banques d'ouvrir des succursales dans les États voisins, comment pourrait-on le permettre à des banques étrangères? De même, si nous ne laissons pas nos propres banques se lancer dans les services bancaires d'investissement ou les valeurs mobilières, comment pourrions-nous le permettre à des banques étrangères? Voilà pour le principe en cause.

Par contre, vous avez raison. Il y a l'envers de la médaille: on nous demande en réalité de permettre aux banques américaines de faire au Canada une foule de choses qui leur sont interdites chez elles. Chez elles, c'est peut-être à moins d'une heure dans le cas d'une banque du haut de l'État de New York. Vous avez donc raison: il y a un autre principe. C'est celui de la réciprocité. Selon une version de ce principe, du moins, on ne peut laisser les banques américaines faire au Canada ce que les États-Unis ne sont pas disposés à laisser les banques canadiennes faire sur leur territoire. La réciprocité n'est pas une des principes prévus à l'ALÉNA.

[*Text*]

One of the principles in the agreement that I should tell you about which gives us a bit of comfort is a principle of progressive liberalization in which the countries commit to going forward to try to get their banking laws—and this would be the U.S. in particular—on a par with countries that are in a similar state of development as the U.S.

It would be wrong for me to tell you, Mr. Chairman, that the Canadian banks are totally hamstrung in the U.S. We wouldn't mean to suggest that. That's not the case. We have an active business in the U.S. and because the U.S. banks are weak, we've been given opportunities we wouldn't be given in normal times. So while the agreement in theory seriously disadvantaged us in the last three to four years, in practice we've been able to establish operations in there that were really a by-product of the times and the weakened state of the U.S. banking system.

Mr. Manley (Ottawa South): Just to finish on that point, why would we not be seeking as a major objective of our negotiators in this agreement a reciprocal arrangement or at least a time-based reciprocity for the financial sector? Apart from the obvious apparent unfairness to our institutions, it strikes me that in this particular sector, which may be different from others in the sense that we have a more liberalized system than the U.S., why would we stand by and not make it a major part of our negotiating system that this has to end at some point?

Ms Sinclair: We actually did have that discussion. I'm going to ask Mr. Cooper to answer your question.

Mr. Cooper: Mr. Chairman, this objective figured very, very prominently in our discussions with the government and with U.S. officials. Unfortunately, under the FTA—and again I refer to these shortcomings, as we call them, with the FTA—we exempted the Americans from most of the restrictions they face in Canada. Our negotiation position was not a great one going into the NAFTA on the U.S. front.

• 1020

What we have focused on under the NAFTA is a commitment, as Ms Sinclair pointed out, that once they do reform they will extend those benefits to Canadian banks on a *pari passu* basis with U.S. banks. Unfortunately there is no timeframe there, but from what we understand of the negotiations Canada did push this extremely hard. I think one of the sobering effects, though, on the negotiations was the failure of U.S. banking reform in 1991. In light of that failure, the Americans seem less willing, at least at the outset, to really have a meaningful discussion on some sort of reciprocal changes to their domestic rules.

Mr. Manley: Reciprocity presumably implies the lowest level of freedom, which would suggest that while they may be reluctant to grant to Canadian institutions the right to expand throughout the U.S. in a way their domestic

[*Translation*]

Un des principes de l'accord nous rassure un peu, soit celui de la libéralisation progressive. Selon ce principe, les pays s'engagent à essayer d'amener leurs lois bancaires—dans le cas des États-Unis en particulier—au même niveau que celles des pays aussi développés que les États-Unis.

J'aurais tort de vous dire, monsieur le président, que les banques canadiennes sont tout à fait impuissantes aux États-Unis. Ce n'est pas ce que nous voulons laisser entendre, et ce n'est pas le cas. Nous opérons activement aux États-Unis et, à cause de la faiblesse des banques américaines, nous avons profité d'occasions que nous n'aurions pas eues normalement. En théorie, l'accord nous a peut-être désavantagés sérieusement depuis trois ou quatre ans, mais en pratique, nous avons pu établir aux États-Unis des services qui sont en réalité un sous-produit de la conjoncture actuelle et de la faiblesse du système bancaire américain.

M. Manley (Ottawa-Sud): Pour en terminer avec cette question, pourquoi les négociateurs canadiens ne devraient-ils pas chercher, parmi leurs objectifs importants, à obtenir une entente de réciprocité ou, du moins, une réciprocité dans le temps pour le secteur financier? Sans parler de l'iniquité manifeste pour les institutions de notre secteur en particulier, qui peut différer d'autres secteurs, car notre système est plus libéralisé que celui des États-Unis, je me demande pourquoi nos négociateurs ne devraient pas se donner, comme objectif important, de mettre fin à cette situation à un moment donné.

Mme Sinclair: Nous avons en fait eu cette discussion. Je demanderai à M. Cooper de vous répondre.

M. Cooper: Monsieur le président, cet objectif a été très en évidence dans les discussions que nous avons eues avec le gouvernement, et avec les représentants américains. En vertu de l'ALE—et je parle une fois de plus de ce que nous considérons comme des lacunes de l'ALE—nous avons malheureusement exempté les Américains, au Canada, de la plupart des restrictions qui leur sont imposées chez eux. Face aux États-Unis, notre position de négociation n'était pas très solide au début des pourparlers sur l'ALÉNA.

Comme M^me^ Sinclair l'a signalé, au cours des négociations sur l'ALÉNA, nous avons cherché surtout à obtenir que les États-Unis s'engagent à accorder, après la réforme, les mêmes avantages aux banques canadiennes qu'aux banques américaines. Il n'y a malheureusement pas de calendrier à cet égard, mais d'après ce que nous avons compris des négociations, le Canada a exercé des pressions énormes à ce sujet. Une chose qui a fait réfléchir au sujet des négociations, c'est l'échec de la réforme bancaire aux États-Unis en 1991. À la suite de cet échec, les Américains semblent moins disposés, du moins au départ, à discuter vraiment de modifications réciproques de leurs règlements intérieurs.

M. Manley: Je suppose que réciprocité veut dire niveau de liberté le plus restreint: les Américains hésiteront peut-être à accorder aux institutions canadiennes le droit de prendre, dans tous les États-Unis, de l'expansion comme les

[*Texte*]

institutions could not, surely they wouldn't object to their institutions facing U.S.-style restrictions in Canada. Since they seem to think they are good enough for their country, surely they would be prepared to let their institutions live under such a regime when they are establishing foreign operations in Canada.

Ms Sinclair: Well, Mr. Manley, they don't face those types of restrictions anywhere else in the world that they operate. They don't face them in Europe. The don't face them in the Asia-Pacific. The question for this county, I think, is whether we have benefited as a country from the active presence of foreign banks and the competition they bring to the market, the expertise they bring to the market, particularly in corporate banking in the middle market. I think the answer is obviously yes.

There is a fairness argument that we have been very big on and that we agree with you on, but it's not the only perspective on the issue. The other perspective on the issue is what the marketplace benefits from in this country.

Mr. Manley: I would like to take you into another area that has to do with how you foresee NAFTA impacting on the flow of capital, on lending practices, for example. . .and perhaps if you might comment on the ability of whatever regulatory framework we move to. As you know, Mr. Blenkarn's committee is making some recommendations in that area. How will the activity of Canadian financial institutions, particularly in the new Mexican market, be supervised by OSFI or a combined OSFI-CDIC operation? How do you see all of this coming together? Could you start with whether you see any real change in capital flows as a result of the increased activity outside Canada by Canadian institutions?

Ms Sinclair: Are you talking about direct foreign investment by financial institutions in establishing their subsidiaries in Mexico?

Mr. Manley: I would assume that is the starting point, but then I am wondering what happens with respect to lending practices. Do you see Mexico, for example, being a more lucrative lending market? I notice in your brief you talk about everything from car loans through credit cards and mortgages that are virtually nonexistent in Mexico at the present time being a source of major activity. Presumably the deposits are coming, to a large extent, from Canada.

You are going to be followed here by CFIB. I don't know what they are going to say, but I know that small business in my constituency worries about the fact that they don't seem to be able to borrow money from the Canadian banks at the present time. Is this going to become an increased difficulty when you enter the new wide open field of Mexico?

[*Traduction*]

institutions américaines ne pourraient le faire. Toutefois, ils ne s'opposeront sûrement pas à ce que le Canada impose à leurs institutions des restrictions semblables à celles des États-Unis. Comme les Américains semblent croire que ces restrictions suffisent pour leur pays, ils seraient certes disposés à laisser leurs institutions fonctionner dans un tel régime au Canada.

Mme Sinclair: Monsieur Manley, les institutions américaines ne sont assujetties à de telles restrictions nulle part ailleurs où elles opèrent: ni en Europe, ni dans le secteur Asie-Pacifique. Dans le cas du Canada, la question consiste à savoir si le pays a bénéficié de l'activité des banques étrangères et de la concurrence qu'elles livrent sur le marché, de leurs connaissances spécialisées, particulièrement dans le secteur bancaire commercial du milieu du marché. Je crois que c'est évident.

Nous avons défendu énergiquement l'argument d'équité, et nous sommes d'accord avec vous. Ce n'est pas le seul point de vue sur la question. L'autre point de vue a trait à ce qui est avantageux pour le marché au Canada.

M. Manley: J'aimerais aborder avec vous un autre domaine et savoir quelles seront, selon vous, les retombées de l'ALÉNA sur les mouvements de capitaux, sur les pratiques de prêt, par exemple. . .j'aimerais aussi que vous ajoutiez quelques mots sur la capacité du cadre réglementaire, quel qu'il soit, vers lequel nous nous orientons. Comme vous le savez, le comité de M. Blenkarn présentera des recommandations à ce sujet. Comment le BSIF ou un service commun du BSIF et de la SADC surveillera-t-il l'activité des institutions financières canadiennes, particulièrement sur le nouveau marché mexicain? Comment croyez-vous que tout cela s'organisera? Pourriez-vous commencer par nous dire si vous prévoyez que les mouvements de capitaux changeront à la suite de l'activité accrue des institutions canadiennes à l'étranger?

Mme Sinclair: Voulez-vous parler des investissements étrangers directs effectués par des institutions financières qui établissent des filiales au Mexique?

M. Manley: Je suppose que c'est le point de départ, mais que se passe-t-il au sujet des pratiques de prêt? Croyez-vous, par exemple, que le Mexique constituera un marché plus lucratif pour les prêts? Je remarque que vous dites dans votre mémoire que tout sera une source d'activité importante, depuis les prêts pour l'achat d'une automobile jusqu'aux cartes de crédit et aux hypothèques: tout cela n'existe à peu près pas au Mexique à l'heure actuelle. Je suppose que les dépôts proviendront, en grande partie, du Canada.

Nous accueillerons après vous les représentants de la FCEI. Je ne sais pas ce qu'ils vont nous dire, mais je sais que les petites entreprises de ma circonscription sont inquiètes, car elles ne semblent pas pouvoir emprunter des banques canadiennes pour le moment. Sera-t-il encore plus difficile d'emprunter lorsque vous vous lancerez sur le nouveau marché béant du Mexique?

[*Text*]

Ms Sinclair: As a generality, we would fund our foreign activities wherever they occur outside Canada in the international market. We fund our Canadian operations in Canada. The notion that by moving more aggressively into Mexico there is going to be a shortage of capital in Canada is not a correct notion and never has been. The practice is to fund international in the international marketplace.

• 1025

The supervisory question is a very interesting one. To the extent that we establish a subsidiary in Mexico we will find two levels of supervision: one by the Mexican authorities, because they are the primary supervisors as soon as there is a corporate entity in play, but the rules that come out of the Bank for International Settlements in Switzerland also place an onus on the Canadian regulator to assume responsibility for the overall global operations of Canadian banks and their subsidiaries. There would be two levels of supervision.

Mr. Manley: I understand what you are saying about the funding of the foreign loans. Now let me ask you this: presumably Canadian business enterprises, to benefit from opportunities that would be opened up by this arrangement, would need to find domestic financing to facilitate their entry into those markets. As I have said, I already face business enterprise saying they can't get enough money from the Canadian banks to finance what they want to do. What prospect is there for Canadian businesses, particularly small businesses, in finding domestic banking support to expand into the new markets in Mexico? Are your members going to develop a strategy to play a role as partners with Canadian business to see that they don't get creamed by the Americans in particular, going into Mexico, or by the Mexicans in trying to protect whatever share they have of the U.S. market at the present time?

Ms Sinclair: Mr. Chairman, as I have already indicated, our number one interest in Mexico is the export finance opportunities. On those grounds, I would say there is a lot of interest on the part of our membership in serving the market you are alluding to.

We do it in part in North America through what is known as open account, which would mean simply processing the cheques written by businesses as they pay each other. We would do it partly through support from the Export Development Corporation, particularly into Mexico. Most of our trade into the U.S. at present is done through open account. That's not yet true, but is becoming increasingly true, in the case of Mexico. As the countries get more comfortable with each other, that trend will continue.

I might say, Mr. Manley, that we as an industry now provide 85% of all financing for Canadian businesses. There has been a slow-down in the growth of credit through the recession—that is true. It happened for a number of different

[*Translation*]

Mme Sinclair: En général, nous finançons sur le marché international nos activités à l'étranger, où que ce soit. Nous finançons nos activités canadiennes au Canada. Il est et il a toujours été faux de croire qu'une activité accrue au Mexique entraînera une pénurie de capitaux au Canada. Habituellement, les activités internationales se financent sur le marché international.

La question de la supervision est très intéressante. Si nous établissons une filiale au Mexique, nous y trouverons deux niveaux de surveillance: il y aura d'abord les autorités mexicaines, parce qu'elles sont la principale autorité de surveillance dès qu'une personne morale intervient. Toutefois, les règles de la Banque des règlements internationaux de Suisse obligent aussi l'organisme de réglementation canadien à assumer la responsabilité de toutes les activités mondiales des banques canadiennes et de leurs filiales. Il y aurait deux niveaux de surveillance.

M. Manley: Je comprends ce que vous voulez dire au sujet du financement des prêts étrangers. Permettez-moi maintenant de vous poser la question suivante: je suppose que pour pouvoir tirer parti des possibilités qui découleront de l'accord, les entreprises du Canada devront trouver au Canada du financement pour accéder plus facilement à ces marchés. Comme je l'ai dit, des entreprises m'affirment déjà qu'elles ne peuvent obtenir, des banques canadiennes, suffisamment d'argent pour financer leurs projets. Quelles sont les chances, pour les entreprises canadiennes, et pour les petites entreprises en particulier, de trouver au Canada l'appui bancaire dont elles auront besoin pour prendre de l'expansion sur les nouveaux marchés du Mexique? Vos membres élaboreront-ils une stratégie de partenariat avec des entreprises canadiennes afin d'éviter qu'à leur arrivée au Mexique, celles-ci ne se fassent écraser par les Américains en particulier, ou par les Mexicains qui essaient de protéger leur part actuelle du marché américain?

Mme Sinclair: Comme je l'ai déjà dit, monsieur le président, ce qui nous intéresse avant tout au Mexique, ce sont les possibilités de financement des exportations. Je dirais donc que nos membres sont très intéressés à desservir le marché auquel vous faites allusion.

En Amérique du Nord, nous le ferions en partie par le biais de ce qu'on appelle le compte ouvert: il s'agirait simplement de traiter les chèques que les entreprises établissent pour se payer les unes les autres. Nous agirions en partie avec l'aide de la Société pour l'expansion des exportations, particulièrement en ce qui a trait au Mexique. À l'heure actuelle, nos exportations aux États-Unis se font en grande partie par compte ouvert. Ce n'est pas encore vrai dans le cas du Mexique, mais cela le devient de plus en plus. La tendance se maintiendra à mesure que les deux pays se sentiront plus à l'aise l'un avec l'autre.

J'ajouterai, M. Manley, que notre industrie fournit actuellement 85 p. 100 de tout le financement dont ont besoin les entreprises canadiennes. La récession a ralenti la croissance du crédit, c'est vrai, et pour différentes raisons:

[*Texte*]

reasons, including the fact that on the one hand demand was down, which it always is during a recession, and on the other hand some of the borrowing capacity of our customers was down. You have found, as that has happened, that there has in some cases been a tightening on credit lines.

Looking forward, our industry would say without exception that we have to do a better job financing small business. If you read the annual statements of the banks to their shareholders, it was a recurring theme through all of them. We are not satisfied with the job we are doing now. We know we have to do better, and we want 100% of the market, not 85%. You heard some of the chairmen in their speeches referring to the new products they have which will increase their ability to take risks with small business. You heard others alluding to the decentralization of the lending authority. You heard others referring to the need for training among their small business people. There is no doubt that we know we have a challenge there. I just want to assure you that the industry is very, very prepared to rise to it.

• 1030

The Chairman: I think Mr. Manley's line of questioning... With our next witness coming in and with the CBA here today, we probably could have had a subcommittee meeting on that particular issue.

I want to finish with two questions, which I'll put together. What's the exposure of the Canadian banks to businesses in Mexico relative to say Japan, Europe and the United States? That's just to give us some sense of what the Canadian exposure is. Second, while we have the NAFTA agreement there's been talk of environmental parallel accords, a labour standard parallel accord, and in one of your briefs you mention that you're recommending maybe a separate parallel accord for financial services. I wonder if you could elaborate on that point.

Ms Sinclair: I'm sorry, that a separate...?

The Chairman: You said:

> We also believe that it would be in the interest of all three countries to create a separate framework for items dealing with financial services—either in the form of a stand-alone agreement or a substantive annex to the document.

This seems to be a side bar agreement that we've heard on the environment side. It's on page 10, the final page of your second presentation.

Ms Sinclair: Let me begin by addressing the first part of your question, Mr. Sobeski, and we'll find the reference in the brief on the second. I can't give you an aggregate number on loans outstanding to Mexican companies. What I can tell you is that last year we financed about $650 million worth of exports to Mexico. The numbers we've been tracking over the last decade have been more in relation to the sovereign debt of the country than to the indebtedness of its companies to Canadian banks, which would be very low at the present time. To give you the numbers on the sovereign debt, they were at about $7.9 billion in 1987 and are now at about $3.8 billion, so effectively about half the levels they were at in 1987.

[*Traduction*]

d'abord, la demande a diminué, comme toujours en cas de récession, et la capacité d'emprunt de nos clients aussi. Vous avez constaté que l'on a alors resserré les marges de crédit dans certains cas.

Quant à l'avenir, les membres de notre industrie affirmeront à l'unanimité qu'il faut faire mieux en ce qui a trait au financement des petites entreprises. La lecture du rapport annuel des banques à leurs actionnaires révèle que ce thème revient dans tous ces documents. Nous ne sommes pas satisfaits de ce que nous faisons actuellement. Nous savons qu'il faut faire mieux: nous voulons 100 p. 100 du marché, et non 85 p. 100. Vous avez entendu certains présidents d'entreprise faire allusion, au cours de leur intervention, à de nouveaux produits qui augmenteront leur capacité de prêter aux petites entreprises. Vous avez entendu d'autres intervenants faire allusion à la décentralisation du pouvoir de prêter. D'autres encore ont parlé du besoin de formation dans les petites entreprises. Nous savons que nous avons un défi à relever, c'est sûr. Je veux tout simplement vous assurer que l'industrie est tout à fait prête à le faire.

Le président: Je crois que les questions de M. Manley... Comme notre prochain témoin arrive et comme nous avons l'ABC ici aujourd'hui, nous aurions probablement pu tenir une réunion du sous-comité sur cette question en particulier.

Je voudrais terminer avec deux questions, que je vais poser en même temps. Combien les banques canadiennes ont-elles prêté aux entreprises du Mexique par rapport à celles du Japon, de l'Europe et des États-Unis, par exemple? Je veux simplement avoir une idée des prêts canadiens en jeu. Deuxièmement, dans le contexte de l'ALÉNA, il a été question d'accords parallèles sur l'environnement et sur les normes de travail. Vous dites dans un de vos mémoires que vous recommandez peut-être un accord parallèle distinct sur les services financiers. Pourriez-vous préciser un peu?

Mme Sinclair: Je m'excuse, dans un document distinct...?

Le président: Vous avez dit ceci:

> Nous croyons aussi que les trois pays en cause auraient intérêt à créer un cadre distinct pour traiter des points touchant les services financiers—soit sous la forme d'un accord distinct ou d'une annexe substantielle au document.

Il me semble qu'il s'agit d'une entente secondaire dont nous avons entendu parler au sujet de l'environnement. Le passage se trouve à la page 13, dernière page de votre deuxième mémoire.

Mme Sinclair: Permettez-moi de commencer par répondre à la première partie de votre question, monsieur Sobeski, et nous trouverons ensuite le passage en question dans le mémoire. Je ne saurais vous donner le nombre total de prêts accordés à des entreprises mexicaines. Je puis toutefois vous dire que l'année dernière, nous avons financé pour environ 650 millions de dollars d'exportations vers le Mexique. Depuis une décennie, nous suivons bien plus la dette publique du pays que l'endettement de ses entreprises auprès de banques canadiennes. Cet endettement serait très faible pour le moment. La dette publique, qui était d'environ 7,9 milliards de dollars en 1987, atteint actuellement les 3,8 milliards de dollars. Elle a donc diminué de moitié environ depuis 1987.

[*Text*]

Mr. Cooper: The reference you're referring to is in our December 1991 brief, which was our document to the Department of Finance to assist them in the negotiations. In referring to financial services being a stand-alone agreement or a substantive annex to the document, we felt that given the particular nature of financial services, as Mr. Manley pointed out, there are some issues like reciprocity that are really only germane to financial services. We didn't want to see financial services grouped under a broad chapter on services because that covers everything from architects to what have you. The issues we confront on a day-to-day basis differ markedly from those. We wanted to see at least a separate chapter similar to what's in the FTA, and in fact that's what Canada has succeeded in doing—having a separate annex.

The Chairman: Thank you for coming forward today and putting your comments on the record and answering questions from the members.

We will take a two-minute break.

• 1034

• 1039

The Chairman: I would like to welcome our second witness this morning. Representing the Canadian Federation of Independent Business is the senior vice-president and general manager, Catherine Swift. She has an opening statement of approximately 10-15 minutes and then we will go to questions from the members, starting with Mr. Blaikie.

I would ask you to introduce your colleagues.

Ms Catherine Swift (Senior Vice-President and General Manager, Canadian Federation of Independent Business): Thank you, Mr. Chairman, and thanks for the opportunity to speak to you today.

I'd like to introduce my colleagues: Brien Gray, to my left, is our senior vice-president of policy and legislation, and Garth Whyte is our director of national affairs.

I'd like to briefly go through the written brief we have presented to you. Most of this brief essentially presents a review of the free trade issue generally that we have conducted in our research since about the mid-to late-1980s, as well as an update. We conducted a new research study with our members late last year, so we also have some fresh data on the NAFTA specifically.

• 1040

In our experience as a group representing small business, we have found that trade issues are often viewed more as the domain of large corporations, although this is less so now than it ever was, if it were ever true. We find that not only do many of our small and medium-sized business members actively trade on their own, but they are also linked in various relationships with large corporations who are traders themselves. Generally speaking, the research and literature is

[*Translation*]

M. Cooper: Le passage que vous citez se trouve dans notre mémoire de décembre 1991, c'est-à-dire dans le document que nous avons présenté au ministère des Finances pour l'aider au cours des négociations. Quant à la possibilité de négocier un accord distinct ou une annexe importante sur les services, nous avons cru qu'à cause de la nature particulière des services financiers—comme l'a signalé M. Manley, certaines questions comme la réciprocité ne portent en réalité que sur les services financiers. Nous ne voulions pas voir les services financiers regroupés dans un chapitre général sur les services, parce que les services couvrent toutes sortes d'activités. Nos problèmes quotidiens sont très différents de ceux des autres secteurs. Nous voulions obtenir au moins un chapitre distinct semblable à celui que contient l'ALE. C'est en fait ce que le Canada a réussi à obtenir: une annexe distincte.

Le président: Je vous remercie d'être venus témoigner aujourd'hui, de nous avoir fait part de vos commentaires et d'avoir répondu aux questions des membres du comité.

Nous allons nous arrêter deux minutes.

Le président: Je souhaite la bienvenue à notre deuxième témoin ce matin. Catherine Swift représente la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, dont elle est vice-présidente principale et directrice générale. Après sa déclaration préliminaire de 10 à 15 minutes, nous passerons aux questions des membres du comité. M. Blaikie commencera.

Veuillez nous présenter vos collègues.

Mme Catherine Swift (vice-présidente principale et directrice générale, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante): Merci, monsieur le président. Je vous remercie de l'occasion que vous nous offrez de prendre la parole devant vous aujourd'hui.

Je vais vous présenter mes collègues: à ma gauche, Brien Gray est notre vice-président principal, Affaires politiques et législatives, et Garth Whyte est notre directeur des affaires nationales.

J'aimerais parcourir brièvement le mémoire que nous vous avons présenté. Nous présentons essentiellement une étude sur le libre-échange en général, que notre service de recherche a faite du milieu à la fin des années quatre-vingt. Nous y présentons aussi une mise à jour. Nous avons effectué une nouvelle étude auprès de nos membres à la fin de l'année dernière. Nous avons donc des données fraîches sur l'ALÉNA plus précisément.

Comme groupe représentant les petites entreprises, nous avons constaté que l'on considère souvent que les questions commerciales sont bien plus du domaine des grandes entreprises. C'est toutefois moins vrai que jamais, si cela a jamais été le cas. Nous constatons que beaucoup de petites et de moyennes entreprises membres de la Fédération exportent activement de leur propre chef, et qu'elles ont aussi des liens divers avec des grandes entreprises, elles-mêmes

[*Texte*]

beginning to recognize that a competitive, flexible small business sector is an essential component of any internationally competitive economy. We are finding now that the small firm sector is increasingly recognized as a contributor to international trade, both directly and indirectly.

In all the research that we have done with our members on trade issues, we have found a consistent theme in favour of more open trading relationships. We have also found that this support for freer trade among small business owners is based more on a faith in market forces than on the interventionist hand of governments. . .than it is on the expectation of any tangible direct benefits to the owner's own business stemming from a reduction in trade barriers or more open trading arrangements.

On the Canada-U.S. Free Trade Agreement, we initially conducted some research back in 1988, prior to its implementation, and we found considerable support for the FTA among our membership. We conducted a follow-up survey in early 1991, roughly two years after the implementation of the FTA, just to see how things were being perceived so far. Our initial results demonstrated strong support among our members for the bilateral agreement. Mind you, two years later there were a lot of changed circumstances in terms of the stage of the business cycle and many other factors, but it was interesting to find that there was still strong support among our membership for free trade in general, and the bilateral FTA in particular.

Interestingly, despite such negative factors as a very rapid appreciation in the Canadian dollar, high Canadian interest rates—at one point they peaked at a level six percentage points higher than their U.S. counterparts—a generally higher tax level in Canada, and the introduction of an onerous new tax, the GST, which was particularly devastating in terms of small and medium-sized firms' ability to take advantage of the FTA—as well as that of large firms for that matter—small firms still supported it.

We concluded that the small business sector rightly blamed government monetary and fiscal policies, as opposed to trade policies, for the difficulties they were having at that time. And of course the fact that we had a downturn in the business cycle, which was a global phenomenon, hardly helped.

With respect to the NAFTA, our membership felt Canada's position was radically different going into NAFTA than it was with the FTA. First of all, we were the wallflower at the dance in terms of the negotiations. We were the third party, and negotiations were being driven by the other two.

[*Traduction*]

exportatrices. On commence en général à reconnaître, dans les recherches et les écrits, qu'un secteur de la petite entreprise compétitif et flexible est un rouage essentiel de toute l'économie compétitive sur la scène internationale. Nous constatons maintenant que l'on reconnaît de plus en plus que le secteur des petites entreprises contribue au commerce international, à la fois directement et indirectement.

Dans toutes les études que nous avons effectuées auprès de nos membres au sujet des questions commerciales, nous avons constaté qu'ils sont en général favorables à l'ouverture des relations commerciales. Nous avons constaté aussi que si les propriétaires de petites entreprises appuient la libéralisation du commerce, c'est parce qu'ils comptent plus sur les forces du marché que sur l'interventionnisme des gouvernements. . . ou sur l'attente aussi des retombées directes tangibles, sur elles, qui découleront d'une réduction des obstacles au commerce ou de l'ouverture des arrangements commerciaux.

Pour ce qui est de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, les premières recherches que nous avons effectuées en 1988, avant la mise en oeuvre de l'accord, ont révélé que beaucoup de nos membres étaient en faveur de l'ALE. Nous avons procédé à un sondage de suivi au début de 1991, environ deux ans après l'entrée en vigueur de l'ALE, simplement pour déterminer ce qu'on pensait de la situation jusqu'à ce moment-là. Nos premiers résultats ont révélé que nos membres appuyaient fermement l'accord bilatéral. J'admets que deux ans plus tard, le stade du cycle des affaires et beaucoup d'autres facteurs ont changé énormément. Chose intéressante, toutefois, nos membres appuient toujours fermement le libre-échange en général et l'ALE bilatéral en particulier.

Curieusement, les petites entreprises appuyaient quand même l'accord de libre-échange, malgré des facteurs négatifs comme la montée très rapide du dollar canadien, des taux d'intérêt élevés au Canada—qui, à un moment donné, ont dépassé les taux américains de six points de pourcentage—malgré aussi un niveau d'imposition généralement plus élevé au Canada et la mise en oeuvre d'une nouvelle taxe coûteuse, la TPS, qui s'est révélée particulièrement dévastatrice pour la capacité des petites et des moyennes entreprises de profiter de l'ALE—et pour celle des grandes entreprises, quant à cela.

Nous avons conclu que les petites entreprises attribuaient à juste titre leurs difficultés de l'époque aux politiques budgétaires et monétaires du gouvernement, plutôt qu'à ses politiques commerciales. Il ne faut pas oublier non plus qu'un ralentissement mondial du cycle des affaires est loin d'avoir aidé.

En ce qui a trait à l'ALÉNA, nos membres étaient d'avis que la position du Canada était radicalement différente, à l'aube de l'ALÉNA, de ce qu'elle était dans le cas de l'ALE. D'abord, nous avons fait tapisserie au cours des négociations. Nous étions la cinquième roue du carrosse, et les négociations étaient dirigées par les deux autres.

[*Text*]

The fact that many other groups in Canada felt that Canada should not even be at the table in such negotiations, was a question we put to our membership. Despite some doubts that small firms had in general, and they might have preferred a different timing for the NAFTA negotiations, we found that the majority of our business members were in favour of Canada's participation in the talks.

We conducted a subsequent survey in April 1991, while negotiations were underway, and we asked firms what they believed the likely impact of a North American Free Trade Agreement would be on their business. We found that there was a mix between those who felt it would be positive and those who thought it would be negative. About 16% believed the impact would be positive, and about 21% thought it would be negative. Just over 33% expected no impact, and just over 25% were undecided. In contrast to the views we saw on the bilateral deal, we found that more small firms believed a trilateral deal would have a negative rather than a positive impact on their business.

Since the small business sector was still adjusting to the bilateral FTA at that time, and of course we were in the midst of a very serious recession and had just had the GST thrust upon us—all of these factors contributed to the rather dim view that our members took of the NAFTA negotiations.

• 1045

We continued to poll our members as NAFTA negotiations progressed and an agreement eventually was reached. Interestingly, we found an increase in the positive perception of NAFTA among our members. As I mentioned earlier, we conducted our most recent survey in December of last year. We polled about 10,000 of our members, and in terms of the impact on their business, over 20% now believe the impact will be positive, about 14% believe it will be negative, 43% expect no impact and almost 22% remain undecided.

Sectors that are fairly optimistic about a positive impact—and these results are similar to what we had in the FTA—include agriculture, forestry, the primary industries, manufacturing, transportation and wholesale trade. Less optimistic sectors include construction, the retail sector, finance, insurance and real estate and some service sectors.

I should note that within some sectors, people always point to sectoral winners and losers in trade agreements. We feel that this is a fairly simplistic view. We had the same experience with the FTA, that we often get high expectations of both positive and negative impacts within the same sector. In other words, the sectors most subject to change are likely perceived as having both big winners and big losers. It's not a terribly shocking thing to expect, and we did get the same kind of results in this particular survey.

[*Translation*]

Beaucoup d'autres groupes du Canada croyaient que le Canada ne devait même pas être partie à ces négociations. Nous avons posé la question à nos membres. Malgré les doutes qu'avaient les petites entreprises en général, et elles auraient peut-être préféré qu'on amorce les négociations sur l'ALÉNA à un autre moment, nous avons constaté que la majorité de nos membres souhaitaient que le Canada participe aux négociations.

Nous avons effectué un autre sondage en avril 1991, pendant les négociations. Nous avons demandé aux entreprises de préciser les répercussions qu'aurait probablement sur elles un accord de libre-échange nord-américain. Les avis étaient partagés entre les entreprises qui croyaient que les retombées seraient positives et celles qui étaient d'avis qu'elles seraient négatives. Environ 16 p. 100 des entreprises croyaient que l'accord aurait une incidence favorable, et 21 p. 100 environ prévoyaient une incidence défavorable. Un peu plus de 33 p. 100 ne prévoyaient aucun impact et un peu plus de 25 p. 100 étaient indécises. Contrairement à ce que nous avons vu dans le cas de l'accord bilatéral, nous avons constaté que plus de petites entreprises croyaient qu'un accord trilatéral aurait, sur elles, des retombées négatives plutôt que positives.

Le secteur des petites entreprises était encore en train de s'adapter à l'ALE bilatéral à ce moment-là, sans oublier que nous étions au beau milieu d'une récession très grave et qu'on venait tout juste de nous imposer la TPS. C'est pourquoi nos membres voyaient plutôt d'un mauvais oeil les négociations sur l'ALÉNA.

Nous avons poursuivi les sondages auprès de nos membres pendant les négociations sur l'ALÉNA. On a fini par conclure un accord. Curieusement, nous avons constaté que de plus en plus de nos membres voyaient l'ALÉNA d'un oeil favorable. Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous avons effectué notre dernier sondage en décembre 1992. Nous avons alors interrogé quelque 10 000 de nos membres. Plus de 20 p. 100 d'entre eux croient maintenant que l'incidence de l'accord sur leur entreprise sera favorable, 14 p. 100, qu'elle sera défavorable; 43 p. 100 ne s'attendent à aucune incidence et presque 22 p. 100 sont toujours indécis.

Parmi les secteurs assez optimistes au sujet de retombées positives—et les chiffres ressemblent à ceux que nous avons obtenus dans le cas de l'ALE—mentionnons l'agriculture, les forêts, le secteur primaire, la fabrication, les transports et le commerce de gros. Les secteurs moins optimistes sont ceux de la construction, du commerce de détail, des finances, de l'assurance et de l'immobilier, et celui des services en partie.

Dans certains secteurs, on parle toujours de gagnants et de perdants sectoriels à la suite de la signature d'accords commerciaux. C'est une position plutôt simpliste, selon nous. Nous avons vécu la même expérience avec l'ALE: on constate souvent, dans le même secteur, des attentes élevées quant aux retombées favorables et défavorables. Autrement dit, on croit probablement que les secteurs les plus susceptibles de changer comptent à la fois de grands gagnants et de grands perdants. Ce n'est pas tellement étonnant, et nous avons obtenu des résultats semblables à la suite du sondage dont je parle.

[*Texte*]

We also found provincial variations in our results. The provinces most positive in expectation of gains from the NAFTA include B.C., Alberta, Ontario and Saskatchewan. These results are outlined in much more detail in the brief.

As this particular survey was conducted just prior to Canada's signing of the NAFTA, we also asked for an update from our members on whether or not they believed Canada should sign the deal. We found a significant increase in positive results over an earlier survey we had done. The most recent results indicated that 56% of our members were in favour of signing the deal, about 20% were opposed and 23% undecided. Again, we had provincial variations, with the most positive provinces being Ontario, Alberta and B.C., and the most negative being Newfoundland and P.E.I.

We feel that at least part of the reason for this increased positive impact was that the deal had been achieved. There seemed to be a lot more inevitability to some type of NAFTA agreement taking place, which gets back to the original result of our members believing that we had to be part of this initiative.

We also asked our members about their reasons for their support or opposition to the deal. The most frequently cited reason among those respondents who supported Canada's signing, and over 70% of the pro-NAFTA respondents believed this, was that they thought investment in Canada would shift to the U.S. if Canada did not sign the deal. This is consistent with other research that we've done on the NAFTA. Many of the reasons for small business support tend to be defensive in nature, because the general belief is that this deal will proceed whether or not we're there. So we can't afford not to be there, if only for defensive or damage-control type of motivations.

The second most frequent response—again, this is sort of a damage control one—was the belief that Canada's participation in NAFTA will force changes in the economy and improve Canadian competitiveness. Regrettably, I think our members have given up on government's ability to promote competitiveness. They much prefer market-driven solutions, even if there's pain involved. I've had more than a few members tell me that this deal may hurt their business in the short-run, but they feel it's the right way to go in the long-run. In other words, they are willing to take the hit in the short-term to improve the national level of competitiveness.

On a more positive side, another large chunk of respondents believed that signing the NAFTA would boost exports and encourage investment and job creation in Canada. The last option, the least frequently chosen option—people were allowed to choose as many as they wanted, so the total will be more than 100%—just over 25% of respondents thought the NAFTA contained gains for Canada that were improvements on the FTA.

[*Traduction*]

Nous avons aussi constaté des écarts entre les provinces. Celles qui s'attendent le plus à y gagner à la suite de l'ALÉNA comprennent notamment la Colombie-Britannique, l'Alberta, l'Ontario et la Saskatchewan. Les résultats de ces sondages sont décrits beaucoup plus en détail dans le mémoire.

Comme le sondage dont je parle a été effectué immédiatement avant que le Canada signe l'ALÉNA, nous avons demandé aussi à nos membres s'ils croyaient que le Canada devait signer l'accord. Nous avons constaté une augmentation importante des réponses affirmatives par rapport aux résultats d'un sondage antérieur. Les derniers résultats indiquent que 56 p. 100 de nos membres souhaitaient que le Canada signe l'accord, que 20 p. 100 environ souhaitaient qu'il ne le signe pas, et que 23 p. 100 étaient indécis. Dans ce cas aussi, il y a eu des écarts entre les provinces: les plus favorables étaient l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique, et les plus défavorables, Terre-Neuve et l'île-du-Prince-Édouard.

Nous croyons que la généralisation de cette attitude favorable est attribuable en partie à la conclusion de l'accord. Il semblait beaucoup plus inévitable qu'il y aurait un ALÉNA quelconque, ce qui nous ramène au résultat initial: nos membres croyaient que nous devions être partie à cette initiative.

Nous avons aussi demandé à nos membres pourquoi ils appuyaient l'accord ou s'y opposaient. Chez les répondants qui souhaitaient que le Canada signe l'accord, et plus de 70 p. 100 des partisans de l'ALÉNA étaient de cet avis, la raison invoquée le plus souvent était la suivante: ils croyaient que les investissements au Canada fuiraient aux États-Unis si le Canada ne signait pas l'accord. Les résultats d'autres recherches que nous avons effectuées au sujet de l'ALÉNA confirment cette attitude. Un grand nombre des motifs que les petites entreprises invoquent pour appuyer l'accord ont tendance à être de nature défensive, parce que l'on croit en général que l'accord sera mis en oeuvre, avec ou sans nous. Nous ne pouvons donc nous permettre de ne pas y être partie, ne serait-ce que pour nous défendre ou pour limiter les dommages.

Le deuxième motif par ordre de fréquence—et, là encore, il s'agit en quelque sorte de limiter les dommages—est le suivant: on croit que l'adhésion du Canada à l'ALÉNA entraînera des changements dans l'économie et améliorera la compétitivité canadienne. Nos membres ne croient plus que le gouvernement puisse promouvoir la compétitivité, ce qui est regrettable. Ils préfèrent de loin les solutions du marché, même si elles peuvent être douloureuses. Beaucoup de membres de la fédération m'ont dit que l'accord leur fera peut-être mal à court terme, mais qu'ils croient que c'est la solution à long terme. Autrement dit, les intéressés sont disposés à subir les contrecoups de l'accord à court terme afin de hausser la compétitivité nationale.

Sur une note plus positive, un autre pourcentage important de répondants croient que la signature de l'ALÉNA augmentera les exportations et stimulera l'investissement et la création d'emplois au Canada. Pour ce qui est du dernier choix, l'option mentionnée le moins souvent—les répondants pouvaient en choisir autant qu'ils le voulaient, et c'est pourquoi le total dépassera 100 p. 100—un peu plus de 25 p. 100 des répondants croient que l'ALÉNA offre au Canada des améliorations par rapport à l'ALE.

[*Text*]

Of those 20% of respondents who opposed the signing of NAFTA, just over 80% did so because they believed Canada's participation would result in plant closures, relocations and job losses. Over half the respondents believed that NAFTA would make it more difficult for Canadian goods to compete in foreign and domestic markets, and another 53% did not think there was enough to gain in terms of exports to justify signing the NAFTA. Finally, about 50% believed the timing was bad—in terms of the current recession—for these trade negotiations.

• 1050

In terms of their experience with the FTA, small firms were supportive of that deal only to find that once implemented, other government policies severely hampered their ability to take advantage of any opportunities the deal may have made available. We wanted to follow up with whether or not small business support for NAFTA was coupled with a bit more confidence, with whether they thought government policies this time around would be more helpful to businesses' ability to cope with it.

Given their experience with the FTA, we weren't shocked to find that only about 10% of small business owners were confident that government policies would permit them to take advantage of market opportunities arising from the NAFTA. About 48% believed that government policies would probably confound their ability to take advantage of the trade agreement, while about 42% remained undecided on this issue.

What may be surprising here is the masochistic streak of the small business community, that despite their expectation that government policies would be harmful, they continued to support the agreement. We should also note that even though the trade area is a federal jurisdiction, it cannot be ignored that provincial policies, and Ontario is a good example, have been very unhelpful. Even though many of the provincial governments love to blame the feds for the trade area, they do have a significant role here and problems with the FTA and policies imposed at the provincial level were at least as damaging as those applied at the federal level to small and medium-sized firms' ability to cope with the FTA. Regrettably, we don't expect a different experience with the NAFTA.

When we compared our members' views on bilateral versus trilateral free trade, we found some similarities and some differences. As I mentioned earlier, generally speaking small firms favour more open trading arrangements, and this theme remained consistent through all of our survey results.

With respect to the impact on the individual business, we found that there are some profound differences between the NAFTA and the FTA, and we believe that most of these differences are attributable to the fact that the Mexican

[*Translation*]

Parmi les 20 p. 100 des répondants qui s'opposaient à la signature de l'ALÉNA, un peu plus de 80 p. 100 croyaient que l'adhésion du Canada entraînerait des fermetures d'usines, des déménagements et des pertes d'emplois. Plus de la moitié des répondants croyaient qu'à la suite de la mise en oeuvre de l'ALÉNA, les produits canadiens auraient plus de difficulté à faire concurrence sur les marchés étrangers et intérieurs. En outre, 53 p. 100 ne croyaient pas qu'il y aurait suffisamment à gagner sur le plan des exportations pour justifier l'adhésion à l'ALÉNA. Enfin, 50 p. 100 environ croyaient que le moment était mal choisi—à cause de la récession en cours—pour procéder à ces négociations commerciales.

Quant à l'expérience qu'elles ont de l'ALE, les petites entreprises ont appuyé l'accord, mais se sont rendu compte, après sa mise en oeuvre, que d'autres politiques gouvernementales nuisaient considérablement à leur capacité de tirer parti des possibilités qu'a pu leur offrir l'accord. Nous avons voulu savoir ensuite si l'appui accordé par les petites entreprises à l'ALÉNA était jumelé à une confiance un peu plus grande, si elles croyaient que les politiques gouvernementales les aideraient davantage cette fois à faire face à la situation.

Vu leur expérience à la suite de l'ALE, nous n'avons pas été étonnés de constater qu'environ 10 p. 100 seulement des propriétaires de petites entreprises croient que les politiques gouvernementales leur permettront de tirer parti des débouchés créés par l'ALÉNA. Environ 48 p. 100 croient que les politiques gouvernementales nuiront probablement à leur capacité de tirer parti de l'accord commercial, tandis que 42 p. 100 environ demeurent indécis à ce sujet.

Ce qui peut étonner en l'occurrence, c'est la tendance masochiste des petites entreprises: même si elles s'attendent à ce que les politiques gouvernementales leur nuisent, elles appuient toujours l'accord. Il faut aussi signaler que même si le commerce relève de la compétence fédérale, on ne peut oublier que les politiques provinciales ont été loin d'aider: l'Ontario en est un bon exemple. Même si beaucoup de provinces aiment bien jeter le blâme des problèmes commerciaux sur le fédéral, elles ont vraiment un rôle important à jouer. Les problèmes causés par l'ALE et par les politiques des provinces se sont révélés au moins tout aussi dommageables que les politiques fédérales pour la capacité des petites et des moyennes entreprises de faire face à l'ALE. Nous ne nous attendons pas à ce que ce soit différent dans le cas de l'ALÉNA, et c'est regrettable.

Lorsque nous avons comparé l'attitude nos membres face au libre-échange bilatéral par rapport à ce qu'il pensent du libre-échange trilatéral, nous avons constaté des similitudes et des différences. Comme je l'ai dit plus tôt, les petites entreprises sont en général favorables à l'ouverture des arrangements commerciaux, et ce thème est demeuré constant dans les résultats de tous nos sondages.

En ce qui a trait à l'incidence des accords sur chaque entreprise en particulier, nous avons constaté qu'il y a de profondes différences entre l'ALÉNA et l'ALE. Nous croyons qu'elles sont attribuables pour la plupart au fait que

[*Texte*]

market simply does not absorb many Canadian exports, nor do we import much from them right now. With the U.S. market being the most significant market for Canada, there's a lot more uncertainty and a lot more belief among small firms that the NAFTA, as compared to the FTA, will have no impact on their business.

As well, many of our members actively trade in the U.S., whereas Mexico is a market with which they are much less familiar. For all of these reasons there is more uncertainty and more belief that the NAFTA will not have a great impact on the owner's business.

In conclusion, the small business community seems to believe that the probability of having a NAFTA is very high in the near future, this despite the fact that it hasn't yet been through the legislative process in Canada and the U.S. As well, if and when the NAFTA does achieve legislative approval, there is already discussion about extending NAFTA-like arrangements to other countries, with the eventual result perhaps being a free trade area encompassing North and South America. Generally speaking the reaction to these developments has been favourable, but I think some cautions are in order.

In the case of the FTA, we found that the Canadian government relied heavily—some would say exclusively—on the FTA to act as a catalyst for structural adjustment within the business community, but without ensuring that other policies were in place to facilitate such adjustment. Tax policies and monetary policies in particular were significant impediments to business adjustment to the FTA, because they created a high-tax, high-exchange-rate environment that stacked the odds against business competitiveness.

As well, the inability of Canadian provinces to reach agreement among themselves on the reduction and eventual elimination of interprovincial trade barriers, despite the weight of evidence demonstrating the damage caused by such barriers, continues to be a national disgrace. Combined with the serious downturn in the business cycle, this combination of factors virtually guaranteed that Canadian small and medium-sized firms' adjustment to the FTA was as difficult as possible.

• 1055

We think the challenge for Canadian policy-makers is to avoid repeating this experience with the NAFTA, although we believe it will be on a lesser scale since our economy is not as integrated with the Mexican one as it is with the U.S. economy.

Over the past year we have seen some positive things, such as the decline in the exchange rate vis-à-vis the U.S. dollar. The Canadian tax situation, however, has deteriorated even further.

If small Canadian firms are to realize the potential they believe is achievable from more liberalized trade, governments must begin to focus at least as much on the domestic policy environment, as well as its consistency with

[*Traduction*]

le marché mexicain n'absorbe tout simplement pas beaucoup d'exportations du Canada et que nous n'importons pas beaucoup non plus du Mexique, pour le moment. Comme le marché américain est le principal débouché du Canada, l'incertitude est plus grande chez les petites entreprises qui croient beaucoup plus que l'ALÉNA, contrairement à l'ALE, n'aura aucune incidence sur elles.

En outre, beaucoup de nos membres exportent activement aux États-Unis, tandis qu'ils connaissent beaucoup moins le Mexique. C'est pourquoi l'incertitude est plus grande chez eux, et ils croient davantage que l'ALÉNA ne les affectera pas beaucoup.

En terminant, je dirai que les petites entreprises semblent croire qu'il est fort probable que l'ALÉNA se concrétisera sous peu, malgré qu'il n'ait pas encore franchi l'étape législative au Canada et aux États-Unis. En outre, si les législateurs approuvent l'ALÉNA, on parle déjà de conclure des accords du même genre avec d'autres pays. On pourrait un jour finir par créer une zone de libre-échange qui regrouperait l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud. Ces possibilités ont suscité des réactions favorables en général, mais je crois que certaines mises en garde s'imposent.

Dans le cas de l'ALE, nous avons constaté que le gouvernement canadien a compté énormément—certains diraient uniquement—sur l'ALE pour qu'il catalyse l'adaptation structurelle dans les milieux d'affaires, sans s'assurer toutefois qu'il existait d'autres politiques pour faciliter cette adaptation. Les politiques budgétaires et les politiques monétaires en particulier ont nui considérablement à la capacité des entreprises de s'adapter à l'ALE, parce qu'elles ont créé un contexte d'impôts élevés et de taux de change élevés qui a pipé les dés contre la compétitivité des entreprises.

L'incapacité des provinces canadiennes de s'entendre sur la réduction et sur l'élimination éventuelle des obstacles au commerce interprovincial, malgré les preuves qui démontrent les dommages causés par de tels obstacles, demeure aussi une honte nationale. Alliés au grave ralentissement du cycle des affaires, ces facteurs ont presque garanti en fait que l'adaptation à l'ALE serait aussi difficile que possible pour les petites et moyennes entreprises du Canada.

Nous croyons que le défi pour les décisionnaires canadiens consiste à ne pas nous faire revivre l'expérience de l'ALE, même si, à notre avis, la situation n'est pas la même étant donné que notre économie n'est pas aussi intégrée avec l'économie mexicaine qu'avec l'économie américaine.

Au cours de la dernière année, nous avons été témoins d'événements intéressants, comme le déclin du taux de change par rapport au dollar américain. Par ailleurs, la situation fiscale canadienne s'est encore détériorée.

Si on veut que les petites entreprises canadiennes obtiennent les résultats qu'on pense possibles dans un cadre plus libéral d'échanges commerciaux, les gouvernements doivent commencer à se pencher au moins autant sur le

[*Text*]

trade initiatives. Our experience to date has demonstrated the serious damage that can be caused by governments' over-reliance on trade initiatives to lever other changes in the economy, and the dangers of domestic and trade policies that act so dramatically at cross-purposes to one another.

I would be happy to answer your questions at this time.

Mr. Blaikie: I would like to thank the witnesses for their presentation. I thought the most interesting thing was the open admission that the free trade-FTA-NAFTA debate is really a matter of philosophy in the final analysis, not a matter of consequences.

Ms Swift: I wouldn't agree with that.

Mr. Blaikie: According to your own members and your description of them, their support for NAFTA is based more on a preference for market forces than it is to any expectation of gain or loss for their particular business. Just a few minutes ago—

Ms Swift: I said "at least as much on"...

Mr. Blaikie: You cited an example of someone who said he thought it might hurt his own business but he—

Ms Swift: In the short run.

Mr. Blaikie: —thought it would be good overall. To me that seems an important thing to acknowledge, and I'm happy it's been acknowledged. Presumably another of your philosophical orientations is a preference for democracy, so why do you think it's right, to the that extent you support these agreements...? In Canada there's always been a debate between people who prefer market forces and people who prefer government intervention. That's a debate that's gone on for a long time. We sometimes elect governments that prefer more government intervention, governments that prefer less, and governments that are very market-oriented.

Why do you think it's right to now put this debate beyond the democratic process and enshrine one side of a debate that's led to a mixed economy and to a particular kind of country? Why do you think it's right to now put that debate beyond the reach of the political process, and enshrine it in these agreements?

Ms Swift: I don't think we're doing that. For one thing, as an organization we are probably the most democratic of any organization I know of. Absolutely everything we've presented today is based on feedback from our members. We do not take any positions that are not based on that foundation, and we have received very consistent feedback on this issue.

I don't think our members are stupid or totally masochistic when they there may be a short-term downside for their particular businesses. Of course the majority don't say that but there are some who have, and that was one that I was citing earlier. They do believe that more open trading arrangements are an inevitability. They're happening everywhere in the world. They believe the Canadian economy generally will be bettered by that process, even if there are

[*Translation*]

cadre de politique intérieure que sur son harmonisation avec les initiatives commerciales. Notre expérience à ce jour montre que des torts sérieux peuvent être causés si les gouvernements s'en remettent presque exclusivement à des initiatives commerciales pour provoquer d'autres changements dans l'économie, et qu'il est risqué d'adopter des politiques intérieures et commerciales qui soient aussi radicalement opposées les unes aux autres.

Je suis maintenant disposée à répondre à vos questions.

M. Blaikie: J'aimerais remercier les témoins de leur présentation. Je pense que le point le plus intéressant est l'aveu sincère que le débat sur le libre-échange, sur l'ALE et sur l'ALÉNA, est en réalité et en dernière analyse une question de principes, et non une question de conséquences.

Mme Swift: Je ne suis pas d'accord avec cette idée.

M. Blaikie: Vos propres membres, d'après la description que vous en avez fait, appuient l'ALÉNA beaucoup plus parce qu'ils préfèrent s'en remettre aux forces du marché que parce qu'ils en attendent des gains ou des pertes pour leur propre entreprise. Il y a tout juste quelques minutes...

Mme Swift: J'ai dit «au moins autant sur»...

M. Blaikie: Vous avez donné l'exemple d'une personne qui a dit penser que sa propre entreprise pourrait subir des torts, mais elle...

Mme Swift: À court terme.

M. Blaikie: ...estimait que ce serait bon dans l'ensemble. À mon avis, c'est là une chose importante à reconnaître et je suis heureux qu'on l'ait fait. Dans votre bagage de principes, vous réservez sûrement une bonne place à la démocratie. Alors, pourquoi pensez-vous que c'est juste, dans la mesure où vous appuyez ces accords...? Au Canada, il y a toujours eu un débat entre les personnes qui préfèrent les forces du marché et celles qui préfèrent l'intervention de l'État. Voilà un débat qui a cours depuis longtemps. Nous élisons parfois des gouvernements plus interventionnistes, d'autres qui le sont moins, et d'autres qui sont très axés sur le marché.

Pourquoi pensez-vous qu'il est bon maintenant de porter ce débat au-delà du processus démocratique et de donner un caractère permanent à l'un des points de vue d'un débat qui nous a donné une économie mixte et le pays que nous connaissons? Pourquoi pensez-vous qu'il convient maintenant de porter ce débat hors d'atteinte du processus politique et d'en faire partie intégrante de ces accords?

Mme Swift: Ce n'est pas ce que nous faisons, à mon avis. Chose certaine, en tant qu'organisme, nous sommes probablement le plus démocratique que j'ai connu. Absolument tout ce que nous avons présenté aujourd'hui est fondé sur l'avis de nos membres. Nous ne prenons aucune position qui ne soit ainsi appuyée et les réactions ont été très unanimes à ce sujet.

Je ne pense pas que nos membres soient idiots ou entièrement masochistes lorsqu'ils affirment qu'il pourrait y avoir un désavantage à court terme pour leur propre entreprise. Bien sûr, la majorité ne disent pas cela mais il y en a qui l'ont dit et c'est un de ceux-là que j'ai cité plus tôt. Ils estiment qu'un plus grand libre-échange est inévitable. C'est ce qui se passe partout dans le monde. Ils estiment que l'économie canadienne s'améliorera de façon générale de ce

[*Texte*]

some short-run downsides for their particular business. Even if they have to undertake some changes they might otherwise not have to undertake for their business, they prefer that route.

With respect to the democratic process, we did have an election a few years ago which decided on the bilateral FTA, and the results we know accordingly. I don't see much difference between this and the Ontario government making some labour relations reforms, for example, that nobody got to to vote on and were opposed by a majority of Ontarians.

• 1100

I could say the same for many other federal and provincial legislative changes. Government by referendum might be appropriate from time to time, but I don't think it would be highly functional. The way our system is constructed... In another forum we could debate how one should change that, and we certainly would have some suggestions, but I feel that on these kinds of issues, we do have a process in place. We have venues such as this in which to input our views. Whatever standpoint one is coming from on any issues, free trade or anything else, until we change our current system of government and functioning, I don't know that... I gather that what you're saying is that we should put these questions to the people or something like that.

Mr. Blaikie: No, that's not what I was saying, although that's not a bad idea. You misunderstood my point. I'm not talking about whether this government has a mandate to go ahead with NAFTA. Personally I don't think they do, but that's beside the point. Constitutionally, if not politically or morally, they have a mandate to do whatever they like before the election, and the Ontario government has the right to do that too. However, if you want to use that as an example, the difference with what the Ontario government is doing with its labour legislation, is that whatever they do can be undone by the next government simply by changing the law.

Ms Swift: History has proved you wrong on that.

Mr. Blaikie: It can done. The B.C.—

Ms Swift: We can also extricate ourselves from a trade deal on the same basis.

Mr. Blaikie: Can we though? This is the point. I believe we can, but whenever people suggest that we could easily get out of these agreements, there's a great chorus of protest that this would be impossible or disastrous. The point I'm making is that there is a substantive difference between what any government does that is not enshrined in an international agreement, and therefore can be overturned by the next government without the kind of hassle that would be involved... Even people who advocate abrogation of the FTA realize that this would not be a hassle-free situation, that it would be a difficult thing to do, but they nevertheless believe that it is the best thing. That's the point that I was trying to make.

[*Traduction*]

fait, malgré certains désavantages à court terme pour leur propre entreprise. Même s'ils doivent entreprendre certains changements qu'ils n'auraient autrement pas apportés dans leur entreprise, ils préfèrent cette avenue.

Pour ce qui est du processus démocratique, nous avons eu il y a quelques années des élections qui ont scellé le sort de l'ALE bilatéral, avec les résultats que nous connaissons maintenant. Je ne vois pas beaucoup de différences entre cela et, par exemple, les réformes apportées par le gouvernement ontarien aux relations du travail, sur lesquelles personne n'a pu se prononcer et qui étaient rejetées par une majorité d'Ontariens.

Je pourrais affirmer la même chose au sujet de nombreux autres changements législatifs fédéraux et provinciaux. Le gouvernement par référendum peut convenir dans certains cas, mais je ne pense pas que cela serait très pratique. Notre régime est ainsi fait que... Dans d'autres circonstances, nous pourrions débattre de la façon de modifier les choses et des propositions seraient sûrement avancées. Mais j'estime que, à cet égard, il existe déjà un processus. Nous avons des occasions comme celle-ci de présenter nos vues. Peu importe le point de vue adopté par une personne sur une question ou l'autre, sur le libre-échange ou sur tout autre sujet, tant qu'existeront notre régime actuel de gouvernement et nos façons de procéder, je ne pense pas que... Si je comprends bien, vous dites que nous devrions poser ces questions à la population ou quelque chose du genre.

M. Blaikie: Non, ce n'est pas ce que je disais, même si ce n'est pas une mauvaise idée. Vous m'avez mal compris. Je ne me demande pas si le gouvernement actuel a ou non un mandat pour signer l'ALÉNA. Personnellement, je ne pense pas qu'il l'ait, mais là n'est pas la question. D'un point de vue constitutionnel, sinon politique ou moral, il a le mandat de faire ce que bon lui semble avant les élections, et il en est de même pour le gouvernement de l'Ontario. Par ailleurs, si vous voulez vous servir de cela comme exemple, il y a une distinction par rapport à ce que fait le gouvernement ontarien pour sa législation du travail. En effet, tout ce que le gouvernement actuel fait peut être défait par le prochain gouvernement, tout simplement par une modification de la loi.

Mme Swift: L'histoire ne vous donne pas raison là-dessus.

M. Blaikie: La chose est possible. En C.-B...

Mme Swift: Nous pouvons également nous sortir d'un accord commercial de la même façon.

M. Blaikie: Le pouvons-nous vraiment? Voilà la question. C'est aussi mon avis, mais à chaque fois que des gens disent que nous pourrions facilement mettre fin à de tels accords, il y en a beaucoup d'autres qui proclament que cela serait impossible ou désastreux. Ce que je veux dire, c'est qu'il y a une différence de taille entre les décisions d'un gouvernement qui ne sont pas intégrées dans un accord international et qui peuvent par conséquent être renversées par le prochain gouvernement, sans les embêtements que l'on subirait... Même les personnes qui souhaitent la disparition de l'ALE se rendent compte que ce ne serait pas chose facile, qu'il y aurait bien des obstacles à surmonter, mais elles croient néanmoins que c'est la meilleure chose à faire. Voilà l'idée que j'essayais de faire passer.

[*Text*]

You mentioned the 1988 election. Would the CFIB go ahead and do something if 55% of its members were against it?

Ms Swift: No.

Mr. Blaikie: Well 55% of the Canadian people voted for parties that were against the FTA. If you want to use that example, then fair is fair. I noticed that you're—

Ms Swift: We can use that example with many other electoral results if you want to.

Mr. Blaikie: Exactly.

Ms Swift: The NDP in Ontario is a good one. Only 37% were favour of that. I think this is a red herring. As a country, via the GATT, we have made agreements in international trading areas for years. That seemed to be okay with many people who are now trade critics. Granted these are somewhat different in their nature, but governments have entered into international agreements from time immemorial. I guess you can argue this case ad nauseam, but in principle I don't see how this is any different.

Mr. Blaikie: I think there is a substantial difference between a multilateral trading agreement which is non-binding and—

Ms Swift: It's non-binding?

Mr. Blaikie: Yes, members of GATT are—

Ms Swift: Try going up against a GATT proceeding some time.

Mr. Blaikie: But there's a qualitative difference between the GATT agreement and the FTA and NAFTA.

Ms Swift: Perhaps in terms of the participants and that kind of thing, but the notion that we can be isolationist and stick our heads in the sand and still be okay in a nation that's highly dependent on international activity of various kinds just isn't on with our membership. They just don't buy that.

Mr. Blaikie: Here comes the rhetoric, Mr. Chairman. I never said anything about sticking our heads in the sand, or isolating ourselves or anything like that. I was just talking about—

Ms Swift: The rhetoric isn't all at this end of the table.

Mr. Garth Whyte (Director, National Affairs, Canadian Federation of Independent Business): Mr. Chairman, this is something that has happened on a regular basis—with the free trade agreement too. The fact remains that this was a vote among our membership, and it upsets people when they have a majority of small business people coming out in favour of free trade or the NAFTA. That goes across philosophical boundaries. These are people who know about their business. No one can tell them how they feel or what will happen to their business. They make their decisions as individual business owners. That's something that should be pointed out.

[*Translation*]

Vous avez parlé des élections de 1988. La FCEI irait-elle de l'avant et ferait-elle quelque chose si 55 p. 100 de ses membres étaient opposés à son initiative?

Mme Swift: Non.

M. Blaikie: Alors, 55 p. 100 de la population canadienne a voté pour des partis qui étaient contre l'ALE. Si vous voulez vous servir de cet exemple, on est quitte. J'ai remarqué que vous...

Mme Swift: Nous pouvons utiliser cet exemple avec de nombreux autres résultats électoraux si vous le voulez.

M. Blaikie: Exactement.

Mme Swift: Le NPD en Ontario est un bon exemple. Seulement 37 p. 100 de la population a voté pour ce parti. Je pense qu'il s'agit là d'une diversion. En tant que pays, par l'entremise du GATT, nous passons des accords commerciaux internationaux depuis des années. Bon nombre de personnes qui s'opposent maintenant à nos initiatives commerciales n'ont rien trouvé à y redire. Bien sûr que ces accords sont quelque peu différents, mais les gouvernements concluent des accords internationaux depuis des temps immémoriaux. Nous pourrions certes continuer à discuter indéfiniment mais, en principe, je ne crois pas que la situation soit tellement différente.

M. Blaikie: Je pense qu'il y a une différence très importante entre un accord commercial multilatéral qui n'est pas exécutoire et...

Mme Swift: Il n'est pas exécutoire?

M. Blaikie: Oui, les membres du GATT sont...

Mme Swift: Essayez une fois ou l'autre de vous opposer à une règle du GATT.

M. Blaikie: Mais il y a une différence qualitative entre le GATT, l'ALE et l'ALÉNA.

Mme Swift: Peut-être, pour ce qui est des signataires et d'autres aspects, mais nos membres ne partagent aucunement l'idée que nous pouvons nous isoler, nous enfouir la tête dans le sable et nous trouver quand même bien dans un pays qui dépend hautement d'activités internationales de toutes sortes. Vous ne les convaincrez pas de cela.

M. Blaikie: Et voilà pour la rhétorique, monsieur le président. Je n'ai jamais dit qu'il faut se mettre la tête dans le sable ou s'isoler. Je parlais seulement de...

Mme Swift: La rhétorique n'est pas toute du même côté.

M. Garth Whyte (directeur, Affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante): Monsieur le président, voilà quelque chose qui s'est produit fréquemment—pour l'accord de libre-échange aussi. Il reste que nos membres se sont exprimés par scrutin. Or les gens sont offusqués si une majorité de propriétaires de petites entreprises se prononcent en faveur du libre-échange ou de l'ALÉNA. Voilà qui transcende les principes. Ce sont des gens qui connaissent bien leur entreprise. Personne ne peut comprendre comment ils se sentent ou ce qui adviendra de leur entreprise. Ils prennent leurs décisions individuellement à titre de propriétaires d'entreprise. Il faut le signaler.

[*Texte*]

• 1105

Mr. Blaikie: Mr. Chairman, I want to commend them for their democratic attitude toward their membership. I hope they will display the same attitude toward the majority of Canadians, who don't like this agreement.

The Chairman: Okay, let's cross philosophical boundaries and go to Mr. Van De Walle.

Mr. Van De Walle: First of all, I would like to thank the witnesses for appearing. I find this most interesting.

You used the term "small business" and once in awhile made reference to medium-sized business. Could you clarify that for me?

Ms Swift: Our membership does include some medium-sized businesses, so I guess it is a matter of semantics or definition. You may be aware of the statistics in terms of the overall economy. If you define small business—this is the international definition—as having fewer than 50 employees, over 99% of businesses in Canada fit into that definition. We are very much a small-business-based economy, as is the U.S. It is not an unusual structure. Among our membership we find that the vast majority are quite small, but we still do have those with 100 or 150 employees, for example, and as a result we do cover that entire sector. That is the reason I would refer to the two groups together.

Mr. Van De Walle: Reference was made to how democratic your organization might be. The other thing that I find interesting is that the surveys are not based on a sample of a few people—literally thousands of people have responded. I think that should be noted.

On page 3 of your brief you say: "When the NAFTA negotiations began, there were many interest groups within Canada that did not believe that Canada should be even at the negotiating table." When you say "many interest groups", who are you referring to?

Ms Swift: Interest groups such as those involved with policy process. When the negotiations began there were many labour groups, some women's groups and other social-policy-type groups who believed that Canada should not be involved with this negotiation, that even being there was a problem. Even though our members did have their doubts—the timing was a problem with even the large corporate community, I think, who were even more gung-ho about the NAFTA than the small business community was. They felt it would have been better if they had had more opportunity to adjust to the bilateral deal, particularly since we were still in the midst of recession. But of course we weren't driving this process, it was being driven despite whatever we might have preferred in terms of timing. Those are the kinds of groups that I recall as not being in favour of Canada even participating.

Mr. Van De Walle: I gather from your presentation that you don't have difficulty with the trade agreements per se, but instead with some of the fiscal policies. I welcome comment from a small business point of view—

[*Traduction*]

M. Blaikie: Monsieur le président, j'aimerais les féliciter de leur attitude démocratique envers leurs membres. J'espère qu'ils afficheront la même attitude à l'endroit de la majorité des Canadiens qui n'aiment pas cet accord.

Le président: D'accord, laissons de côté les principes et passons à M. Van De Walle.

M. Van De Walle: En premier lieu, j'aimerais remercier les témoins d'avoir comparu. Je les ai trouvés des plus intéressants.

Vous avez utilisé le terme «petite entreprise» et vous avez de temps à autre parlé des moyennes entreprises. Pouvez-vous m'éclairer là-dessus?

Mme Swift: Nous avons parmi nos membres certaines moyennes entreprises de sorte qu'il s'agit d'une question de terminologie ou de définition. Vous connaissez peut-être les statistiques pour ce qui est de l'ensemble de l'économie. Si la petite entreprise est celle, d'après la définition internationale, qui compte moins de 50 employés, plus de 99 p. 100 des entreprises au Canada correspondent à cette définition. Notre économie est largement fondée sur la petite entreprise, comme aux États-Unis. Cette structure n'est pas inhabituelle. La plus grande partie de nos membres sont des entreprises plutôt petites, mais certaines comptent 100 ou 150 employés, par exemple, et par conséquent, nous tenons compte de tout le secteur. C'est pourquoi je parle des deux groupes en même temps.

M. Van De Walle: On a parlé de la démocratie dans votre organisation. L'autre aspect que je trouve intéressant, c'est que les sondages ne sont pas fondés sur un échantillon de quelques personnes—ce sont littéralement des milliers de personnes qui ont répondu. Je pense qu'il faut le signaler.

À la page 3 de votre mémoire, vous dites ce qui suit: «Au début des négociations de l'ALÉNA, nombre de groupes d'intérêt canadiens ne croyaient pas que le Canada devrait s'asseoir à la table des négociations.» Lorsque vous dites «nombre de groupes d'intérêt», à qui faites-vous allusion?

Mme Swift: Les groupes d'intérêt comme ceux qui participent au processus d'élaboration des politiques. Au début des négociations, de nombreux groupes syndicaux, certains groupes de femmes et d'autres groupes intéressés aux questions sociales croyaient que le Canada ne devrait pas participer à ces négociations, que le simple fait d'y être posait un problème. Nos propres membres avaient des doutes. Le moment était mal choisi même pour les grandes sociétés, à mon avis, lesquelles étaient encore plus enthousiastes au sujet de l'ALÉNA que la petite entreprise. Nos membres auraient préféré avoir plus de temps pour s'adapter à l'accord bilatéral, surtout du fait que nous étions encore en récession. Mais, bien sûr, nous n'étions pas aux commandes, il y en a d'autres qui décidaient peu importe ce que nous aurions préféré pour ce qui est du choix du moment. Ce sont là, autant que je m'en souvienne, les genres de groupes qui ne souhaitaient même pas la simple participation du Canada.

M. Van De Walle: J'en conclus, d'après votre présentation, que les accords commerciaux en soi ne vous posent pas de problème, mais plutôt certaines politiques financières. J'aimerais connaître l'avis de la petite entreprise...

[*Text*]

Ms Swift: How much time do you have?

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Van De Walle: I would start at the top.

Ms Swift: I am sure our position is well known to many people around this table. The policies we have followed for the last 20 years of big-spending governments ending up with big taxes and big deficits—we have seen tax increases to beat the band, yet we haven't made a dent in our deficits—has put us in a position of not being especially competitive. The small business sector in particular has felt that. And it isn't just at the federal level. The feds have done their job, but the provinces and the municipalities have done their deed as well.

At the CFIB we've done quite a bit of research on tax issues. It is our number one concern. That concern is at a higher pitch than it has ever been, and for very good reason. Most of the 1980s were good years for the economy, and governments had an opportunity to get a bit of a grip, and to devote some of the revenues that were coming in over projections to deficits as opposed to just expanding bureaucracies and padding expense accounts, etc. They had an opportunity to get things under control. Of course the reverse happened. If anything, they spent more, and we're paying the tax price now.

• 1110

We've also found a disturbing trend from our particular vantage point: that more and more of the taxes are inflexible taxes—everything from payroll tax increases, things like UI, the health taxes that many provinces have, workers' compensation premiums, property tax at the municipal level. These are taxes that all increased in the good times of the 1980s. They haven't decreased any in the bad times that we're now experiencing. In fact they've increased further. Of course the GST was a deadly tax for our members. Large corporations loved it because it took that old federal sales tax off their backs, but the small firms are paying a fortune just to administer this messy, complicated tax.

For all of these reasons we have found the overall tax environment has become more harmful to small firms than it has to other players in the corporate sector and possibly even other players in the tax system outside of the business sector. Then of course we've had the high-spending policies of government that have led to the big taxes, and things like interest rates being much higher than U.S. rates. They're higher than they should be right now. There's one reason for that—high government debt. We seem to have to maintain a premium over the U.S. and other jurisdictions to continue to attract the foreign investment just to finance our debt.

[*Translation*]

Mme Swift: De combien de temps disposez-vous?

Des voix: Oh, oh.

M. Van De Walle: Je commencerais au début.

Mme Swift: Je suis sûre que notre position est bien connue d'un grand nombre de personnes ici présentes. La politique que nos gouvernements ont suivie depuis 20 ans, c'est-à-dire celle de beaucoup dépenser et de faire gonfler en conséquence les taxes et les déficits—nous avons vu nos impôts augmenter à qui mieux mieux sans avoir remboursé un seul dollar de nos déficits—a fait en sorte que nous ne sommes pas particulièrement concurrentiels. C'est notamment la petite entreprise qui a écopé. Le gouvernement fédéral a fait sa large part, mais les provinces et les municipalités ne sont pas en reste.

À la FCEI, nous avons fait passablement de recherches sur les questions fiscales. C'est notre préoccupation première. Cette préoccupation n'a jamais été aussi profonde et ce, pour une très bonne raison. La plus grande partie des années 1980 ont été bonnes pour l'économie. Les gouvernements ont eu l'occasion de prendre un peu les choses en main et de consacrer une partie de leurs recettes supérieures aux prévisions au remboursement des déficits, plutôt qu'à la simple expansion de la bureaucratie et au gonflement des comptes de dépenses, etc. Ils ont eu la chance de se ressaisir. Ce n'est évidemment pas ce qui est arrivé. Ils ont plutôt dépensé davantage et nous en payons le prix fiscal maintenant.

Nous avons aussi constaté une tendance inquiétante, de notre point de vue particulier: une part de plus en plus grande des taxes sont incompressibles—qu'il s'agisse des charges sociales, des primes d'assurance-chômage, des cotisations à l'assurance-maladie dans bon nombre de provinces, des primes des commissions des accident du travail, des taxes foncières à l'échelon municipal. Ce sont là des taxes qui ont toutes augmenté dans les bonnes années de la décennie 1980. Aucune n'a été réduite à l'époque difficile que nous vivons. Elles ont plutôt augmenté. Bien sûr, la TPS a été mortelle pour nos membres. Les grandes sociétés s'en sont réjouies parce qu'elles n'ont plus à payer l'ancienne taxe de vente, mais il en coûte les yeux de la tête aux petites entreprises seulement pour administrer cette taxe embrouillée et compliquée.

Pour toutes ces raisons, nous avons constaté que la conjoncture fiscale dans son ensemble cause plus de torts aux petites entreprises qu'aux autres acteurs dans le milieu des affaires et peut-être à d'autres acteurs du régime fiscal à l'extérieur du milieu des affaires. Il y a eu aussi bien sûr les folles dépenses du gouvernement qui ont entraîné une hausse faramineuse des taxes, sans oublier la question des taux d'intérêt, qui sont beaucoup plus élevés qu'aux États-Unis. Ils sont encore trop haut à l'heure actuelle. L'explication: la dette élevée du gouvernement. Il semble que nous devons offrir une prime par rapport aux États-Unis et à d'autres gouvernements pour continuer d'attirer les investisseurs étrangers seulement pour financer notre dette.

[*Texte*]

All these issues are paramount in the minds of small firms, and account for a lot of the reasons we're having trouble competing in international markets right now.

Mr. Van De Walle: You might want to comment also about the expenditure cutting. How does that impact on small business?

Ms Swift: In the government sector?

Mr. Van De Walle: Yes, you know—

Ms Swift: Well, we'd like to see some. I guess that is our feeling on that.

Mr. Van De Walle: They're there. If you don't want to see them. . .but they're there. Every time you cut a program—

Ms Swift: Well, they're not there very much, and we've recommended forever—

Mr. Van De Walle: —it's by degrees.

Ms Swift: Perhaps. We were highly supportive of the recent changes in UI. Many, many false notions and red herrings had been promulgated about that one. Some slight reversion of the unemployment insurance system to unemployment insurance as opposed to a social program for all comers we welcome, but frankly we haven't seen the kind of cutting yet. The government expenditures generally seem to increase. Granted, the feds have done more than the other levels of government, but we still feel nowhere near enough.

One area we have repeatedly recommended cutting down is subsidies to business. Small businesses are never supporters of subsidies to business. They invariably end up in the kind of situation we recently saw with this premier auto company throwing bad money after bad. Small businesses are rarely even recipients of the subsidies, and when they are it's only because they're there and they know their competitor down the road is taking the government hand-outs, and if they don't, they might be out of business. They would prefer that whole system be eliminated. That would save the federal and provincial governments considerable billions of dollars, and we'd very much support that. Frankly, again it's something we could talk on for a while, and we have.

Mr. Van De Walle: Then let me place it on the record, because I concur with your thinking.

The Chairman: Could we have a NAFTA question?

Mr. Van De Walle: Yes. Do you feel uncomfortable, Mr. Chairman?

The Chairman: No, no. I think— the other points have been on the record, but we wanted—

Mr. Van De Walle: Could you elaborate on the inability of small business to benefit from free trade?

[*Traduction*]

Toutes ces questions sont de la plus haute importante dans l'esprit des petites entreprises et expliquent en grande partie leurs difficultés à être concurrentielles sur les marchés internationaux à l'heure actuelle.

M. Van De Walle: Vous pourriez aussi parler de la réduction des dépenses. Comment cela touche-t-il la petite entreprise?

Mme Swift: Dans le secteur public?

M. Van De Walle: Oui, vous savez. . .

Mme Swift: Nous aimerions bien qu'il y ait certaines réductions. C'est notre sentiment.

M. Van De Walle: Il y a des réductions. Vous ne voulez peut-être pas vous en rendre compte. . ., mais il y en a. Chaque fois qu'on réduit un programme. . .

Mme Swift: Mais il n'y en a pas beaucoup et nous avons constamment recommandé. . .

M. Van De Walle: . . .c'est par étapes.

Mme Swift: Peut-être. Nous avons largement appuyé les modifications récentes de l'assurance-chômage. De très nombreuses idées fausses et manoeuvres de diversion ont été lancées à ce sujet. Nous favorisons, pour le programme d'assurance-chômage, un retour à l'idée originale, car il ne s'agit pas d'un programme de nature sociale ouvert à tous. Or, honnêtement, nous n'avons encore rien vu de la sorte. Les dépenses du gouvernement semblent de façon générale augmenter. Je conviens que le gouvernement fédéral a fait plus que les autres échelons de gouvernement, mais il n'en a pas encore fait assez en nulle part.

L'un des domaines dans lesquels nous avons constamment recommandé des réductions, ce sont les subventions aux entreprises. La petite entreprise n'est jamais en faveur des subventions aux entreprises. On aboutit invariablement à la situation dont nous avons récemment été témoins, soit ce fabricant de pièces d'automobile («Premier») qui était un gouffre sans fond. Les petites entreprises ne sont même pas celles qui bénéficient des subventions et, si tel est le cas, c'est seulement parce que les subventions sont offertes, qu'elles savent que leur concurrent un peu plus loin profite des largesses du gouvernement et que, si elles ne le font pas, elles pourraient fermer boutique. Elles préféreraient la suppression de tout le système. Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux épargneraient ainsi des milliards de dollars. Nous appuyons fortement une telle mesure. Honnêtement, encore une fois, voilà une chose dont nous pourrions parler plus longuement, mais cela suffit.

M. Van De Walle: J'en prends bonne note, parce que je pense comme vous.

Le président: Pourriez-vous poser une question sur l'ALÉNA?

M. Van De Walle: Oui. Pensez-vous que nous sommes à côté du sujet, monsieur le président?

Le président: Non, non. Je pense—on a pris bonne note des autres points, mais nous voulions. . .

M. Van De Walle: Pourriez-vous parler davantage de l'incapacité pour la petite entreprise de profiter du libre-échange?

[*Text*]

Ms Swift: The inability? I don't think there has been an inability. I think they have benefited. We've done consistent surveying before, during, after and currently with NAFTA, and I don't think we'd be getting these kinds of results if it had really hammered them.

Mr. Van De Walle: But what are the impediments?

Ms Swift: Well, very high dollars—granted, our dollar is lower now—a higher tax level generally on the small business community than our U.S. counterparts, things like interest rates continuing to be higher. It's just the whole series of uncompetitive conditions that small firms are facing when they enter into the U.S. market. We've heard from many of our members about a 20% differential on average when they compete in the U.S. When they put in bids, they are routinely 20%, on average—it varies from industry to industry—higher than their U.S. counterparts, and their margins are minimal, if anything. This 20% is basically due to anything from higher costs of regulation, higher taxation certainly in Canada than in the U.S. market. Obviously the final adjustment of our dollar was long overdue, but that in a way is an acknowledgement of our problems with competitiveness right now.

• 1115

Mr. Whyte: There is another variable, which maybe will link it to NAFTA. At the services conference that was held last month, we ran into two members—they were Ontario-based companies—who found it easier to trade down in Mexico than in Quebec and Manitoba. The interprovincial trade barriers are really nailing our competitiveness. We can't build up a strong company that's competitive to various provinces, and it also swings from a Manitoba company having difficulty going to Ontario. There are certain restrictions that make it extremely difficult. To give you an example, a company was bidding on a bid in Manitoba. They had an opportunity to win, but they factored in the payroll tax and other things, and they backed out.

Mr. Brien Gray (Senior Vice-President, Policy and Research, Canadian Federation of Independent Business): The issue was that they had to post an enormous bond to even do business on that government contract. It made it uncompetitive and too much of a nuisance to even enter into the Mantioba market.

They also bid on a huge job in the Quebec jurisdiction, and whereas in Manitoba it was a tax barrier that effectively kept them out, in Quebec it was a labour hiring kind of barrier that kept them out of that market. This was a firm

[*Translation*]

Mme Swift: L'incapacité? Je ne pense pas qu'il y ait incapacité. Je pense qu'elles ont profité du libre-échange. Nous avons constamment fait des sondages avant, pendant et après l'ALÉNA, et nous continuons d'en faire. Je ne pense pas que nous obtiendrions ce genre de résultats si l'ALÉNA leur avait nui.

M. Van De Walle: Mais quels sont les obstacles?

Mme Swift: Bien, le dollar est très élevé—j'en conviens, notre dollar est plus bas maintenant—notre fardeau fiscal est généralement plus élevé pour la petite entreprise que celui de nos contreparties américaines, les taux d'intérêt continuent d'être élevées, etc. C'est tout simplement l'ensemble des conditions non concurrentielles qui accablent nos petites entreprises lorsqu'elles veulent pénétrer le marché américain. Bon nombre de nos membres ont signalé un écart d'environ 20 p. 100 en moyenne quand ils font des affaires aux États-Unis. Lorsqu'ils présentent leurs soumissions, leur prix est généralement de 20 p. 100—le pourcentage varie d'une industrie à l'autre—plus élevé en moyenne que leurs contreparties américaines et leur marge de profit est minimale, si toutefois elle existe. Ce 20 p. 100 est largement attribuable à toute une série de facteurs comme le coût élevé de la réglementation et le fardeau fiscal sûrement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. De toute évidence, le dernier rajustement de notre dollar s'est trop longtemps fait attendre, mais il s'agit là en quelque sorte d'une conséquence de nos problèmes de concurrence à l'heure actuelle.

M. Whyte: Il existe une autre variable qui pourrait avoir un lien avec l'ALÉNA. À la conférence sur les services qui a eu lieu le mois dernier, nous avons rencontré deux membres—des entreprises situées en Ontario—qui ont trouvé plus facile de commercer avec le Mexique plutôt qu'avec le Québec et le Manitoba. Les barrières commerciales interprovinciales nous empêchent vraiment d'être concurrentiels. Nous ne pouvons édifier une forte entreprise qui soit concurrentielle dans diverses provinces, et cela vaut également pour une compagnie manitobaine qui éprouve des difficultés à aller en Ontario. Il existe certaines restrictions qui posent de sérieux obstacles. Je connais le cas d'une compagnie qui a présenté une soumission en réponse à un appel d'offres au Manitoba. Elle était en mesure de gagner, mais après avoir tenu compte des charges sociales et d'autres coûts, elle s'est désistée.

M. Brien Gray (vice-président principal, Politique et recherche, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante): C'est qu'elle devait fournir un cautionnement énorme seulement pour faire des affaires dans le cadre de ce marché de services. Cette exigence la rendait non concurrentielle et constituait un trop gros obstacle à son entrée même sur le marché manitobain.

Elle a aussi présenté une soumission pour un gros marché au Québec et, alors qu'au Manitoba c'était les taxes qui l'empêchaient de participer, au Québec c'était une question de main-d'oeuvre. Il s'agissait d'une entreprise

[*Texte*]

with specific expertise, which had people who knew the application. In this case it happened to be a firm that coated the inside of high-temperature ovens. They had a very specific kind of knowledge. In the world of trade and services, you're trading your expertise, your talent, your people. He found that if he were to go into Quebec, he'd have to hire locally out of a hiring hall at prices way beyond what he could afford to pay, and again he simply decided not to bother with that market.

In both instances this gentleman said that he found going to Mexico a pleasure, a welcome for business. We're not talking about irresponsible or no controls, no standards. This person is of the state of the art in his business and is doing fine in Ontario. What we're talking about here is an ability to export into Mexico much more easily than he can export into neighbouring jurisdictions in Canada.

Mr. Manley: I'd like to ask you whether any of your research gives you any cause for concern about the ability of Canadian firms to retain and expand market share in the United States when NAFTA comes into effect. In other words, I think everybody understands there's very little two-way trade between Canada and Mexico, but surely advocates of the FTA have to be concerned that Canada's privileged access, such as it is, is being lost. Do you have any research to indicate what impact bringing Mexico into that special relationship may have on Canadian firms who are currently doing business in the U.S.?

Ms Swift: We haven't as yet asked that particular question. I guess anything I've heard and perhaps the others have heard is more on an anecdotal basis. You're sort of talking about a diversion of U.S. investment more into Mexico vis-à-vis Canada, or other international investment. There is somewhat of a concern. On the other hand, there also seems to be a belief—and again this is a little more characteristic of I guess our membership and I guess small business generally—that if they're given a decent level playing field, they can compete just fine. Even with the current unlevel one, many of them are competing just fine, given all of our disadvantages.

As a result, there's an awareness and there is concern, but I don't think it's an overt concern. I think they feel if we can maybe get our tax regimes and our governments to keep things down to a dull roar for a little while, and give a bit more certainty to the business community in Canada—no more whopping new taxes, new regulations, new labour legislation, etc., on a six-month basis—then they feel we have at least enough advantages.

• 1120

Of course, as we know, there are a lot of false premises out there: they say that Mexico has a very uneducated labour force, that many companies have gone in there only to find to their dismay exactly what they had to deal with; that we have

[*Traduction*]

ayant un savoir-faire particulier, dont les employés connaissaient bien l'application, soit le revêtement de l'intérieur des fourneaux à température élevée. Elle possédait un savoir-faire très particulier. Dans le milieu des affaires et des services, on vend son savoir-faire, son talent, ses ressources humaines. L'entreprise a constaté que, si elle voulait aller au Québec, elle devait embaucher des gens sur place auprès d'un bureau de placement syndical à des prix bien au delà de ce qu'elle pouvait verser. Elle a alors tout simplement décidé de laisser tomber ce marché.

Dans les deux cas, le propriétaire a déclaré que c'était pour lui un plaisir d'aller au Mexique, que son entreprise y était bienvenue. Il ne s'agit pas d'être irresponsable, de ne rien contrôler, de ne pas avoir de norme. Cette personne est à la fine pointe de la technologie dans son domaine et elle réussit très bien en Ontario. Mais nous devons nous rendre compte qu'il lui est plus facile d'exporter au Mexique qu'elle ne peut le faire dans les administrations voisines au Canada.

M. Manley: J'aimerais vous demander si, à la suite de vos recherches, vous auriez des motifs de craindre que les entreprises canadiennes ne soient pas capables de conserver et d'étendre leur part de marché aux États-Unis lorsque l'ALÉNA entrera en vigueur. Autrement dit, je pense que tout le monde sait qu'il y a peu d'échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique, mais que sûrement, les défenseurs de l'ALE doivent s'inquiéter du fait que l'accès privilégié du Canada, tel qu'il est, n'existera plus. Vos recherches indiquent-elles quelle incidence l'arrivée du Mexique dans cette relation particulière aura sur les entreprises canadiennes qui font actuellement des affaires aux États-Unis?

Mme Swift: Nous n'avons pas encore posé cette question particulière. Je pense que tout ce que j'ai entendu et peut-être ce que d'autres ont entendu est plutôt secondaire. Vous faites probablement allusion au fait que les investissements américains pourraient davantage se diriger vers le Mexique plutôt qu'au Canada, ou ailleurs. C'est un sujet d'inquiétude. Par ailleurs, on semble aussi croire—encore une fois je pense que cela est un peu plus typique de nos membres que de la petite entreprise en général—que si les règles du jeu sont équitables, nos entreprises peuvent très bien être concurrentielles. Même avec les iniquités actuelles, bon nombre d'entre elles sont très concurrentielles, malgré tous nos désavantages.

Par conséquent, il y a une certaine appréhension et une certaine inquiétude, mais je ne pense pas que ce soit exagéré. Que je sache, les entreprises pensent que si nous pouvons faire en sorte que nos régimes fiscaux et nos gouvernements cessent de faire des vagues pendant un certain temps et que le milieu des affaires au Canada puisse devenir un peu plus confiant—s'il n'y a plus de nouvelles taxes énormes, plus de réglementation, plus de lois du travail, etc., pendant six mois—alors, estiment-elles, nous avons au moins suffisamment d'avantages.

Bien sûr, comme nous le savons, il y a beaucoup d'idées fausses qui circulent: on dit que la main-d'oeuvre mexicaine est très peu instruite, que de nombreuses entreprises se sont rendues au Mexique pour y trouver, à leur grand désarroi, le

[*Text*]

many advantages in Canada that Mexico does not have; that the types of jobs that have been located in Mexico haven't been terribly high-level requiring highly trained people, highly educated people, literate people, and on and on and on. That of course will change. I don't think we can rest in the assurance that this will be the case forever; it won't be. But still I think there is a belief that at least we have enough advantages to offset those kinds of concerns if we can get a little more sane policy climate in this country that will view competitiveness as a priority.

Mr. Manley: Do you have any experience in respect of the ability of small Canadian firms going into the U.S. ' to overcome non-tariff trade barriers under the FTA? I'm thinking about difficulty crossing borders, difficulty obtaining procurement from U.S. governments, regulatory structures that are perhaps offending the spirit of the trade agreement.

Ms Swift: The subsidy issues, the more highly publicized issues, the harassment we've seen—not just lately, but forever—from the U.S. doesn't tend to be that much of a small business issue. It tends to be bigger concerns that end up receiving the subsidies. Small business is never terribly subsidized. They do not end up having anti-dumping and those kinds of trade remedy types of things ever served up to them.

It's not so much that, but the paperwork issue is a biggie though; there's no question. The Americans, generally speaking, are really no less bureaucratic than we are in their customs procedures. We have had complaints along those lines on an ongoing basis, and we have been active with people at External and elsewhere, depending on the relevant customs officials and so on, because many of them are fairly specific. I guess it's an unfortunate result—you'd like to think not necessary—of smaller firms' dealing with any government, whether domestic, foreign, or so on. I think those are the types of problems we've had.

With regard to procurement, small businesses in Canada often don't even seek to enter into procurement proposals with governments, certainly not to a very extensive degree, because dealing with governments is usually such a difficult thing. We've heard of many a firm that manages to get something approved and then they find out they're not going to be paid for nine months to a year. Not too many little firms can operate with that kind of cashflow uncertainty.

Mr. Manley: Come to Ottawa South and you'll see where they're trying to do it.

Ms Swift: Yes, but I don't think that's typical, unfortunately; I think there's a specific industry there that's very plugged into procurement. I was actually just going to say that I am aware of some really very specialized firms

[*Translation*]

même genre de problèmes, que nous avons ici au Canada beaucoup d'avantages que le Mexique n'a pas, que les genres d'emplois qui ont été déménagés au Mexique n'étaient pas d'un niveau très élevé, n'exigeant pas de personnes hautement spécialisées, très instruites, alphabétisées, et quoi encore. Bien sûr, la situation changera. Je ne pense pas que nous devons compter que cette situation est éternelle; elle ne le sera pas. Mais j'ose quand même avancer que les gens croient que nous avons assez d'avantages pour contrebalancer ce genre d'obstacles si nous pouvons quelque peu assainir le climat politique au Canada de sorte que la compétitivité soit considérée comme une priorité.

M. Manley: Savez-vous si de petites entreprises canadiennes ont été en mesure de surmonter les barrières commerciales non tarifaires dans le cadre de l'ALE pour se fixer aux États-Unis? Je songe à la difficulté de traverser la frontière, à la difficulté de répondre aux appels d'offres des gouvernements américains, aux structures réglementaires qui font parfois entorse à l'esprit de l'accord commercial.

Mme Swift: La question des subventions, les problèmes dont on parle le plus, le harcèlement dont nous avons été témoins—non seulement récemment, mais depuis toujours—de la part des États-Unis, ce ne sont pas des sujets qui intéressent la petite entreprise. Ce sont plutôt les grosses entreprises qui touchent les subventions. La petite entreprise n'est pas terriblement subventionnée. Ce n'est pas elle qui bénéficie en fin de ligne des mesures antidumping et d'autres mesures de redressement commerciales.

La question de la paperasserie par ailleurs est sûrement de la plus haute importance. Les Américains, de façon générale, ne sont pas moins bureaucratiques que nous pour ce qui est des douanes. On nous communique sans cesse des plaintes à ce sujet et nous intervenons auprès des fonctionnaires des Affaires extérieures et d'ailleurs, selon notamment les fonctionnaires des douanes en cause, parce que bon nombre des plaintes sont assez précises. Je suppose que c'est une conséquence malheureuse—et qui n'a pas sa raison d'être—du fait que les plus petites entreprises ont à traiter avec un gouvernement, au Canada ou à l'étranger. Voilà le genre de problèmes que nous avons connus.

Pour ce qui est des marchés de l'État, les petites entreprises au Canada ne cherchent même pas à présenter des propositions aux gouvernements, certainement pas dans une grande mesure, parce qu'il est tellement compliqué de traiter avec les gouvernements. Combien de fois avons-nous entendu parler d'une entreprise qui réussit à obtenir quelque chose pour se rendre compte par la suite qu'elle ne sera pas payée avant neuf mois ou un an? Il n'y a pas beaucoup de petites entreprises qui peuvent fonctionner dans un climat aussi incertain pour leur trésorerie.

M. Manley: Venez à Ottawa-Sud et vous verrez comment on réussit à le faire.

Mme Swift: Oui, mais je ne pense pas que cela soit typique, malheureusement. Je pense qu'il existe une industrie très particulière qui est bien branchée sur les marchés de services. J'allais justement dire que je connais des entreprises

[*Texte*]

among our membership, often technology-based firms with some very specialized product, that have been successful even in the U.S. procurement market. They tend to be so very specialized that they are just niche providers, and they're going after that niche with government, so they have had some success. That's the minority probably, even in that market.

Again, we've made recommendations for years in Canada on how we could make the procurement process more small business friendly. A few minor strides have been made. We could go a lot further in Canada, let alone talking about cracking the U.S. government procurement area.

Mr. Gray: Just further to your question, prior to the FTA our memberships had a lot of problems, particularly in service industries. Say I'm installing a piece of machinery in a factory down in the States and I want to send in my service people. When they talk about the training phenomenon in Canada, one of the major parts of training in the private sector is private sector training on equipment you've installed. That's part of the deal. You purchase the equipment as well as training the people on how to use the stuff.

Prior to the FTA there were all kinds of problems coming through our membership services division, saying I'm getting stopped at the border; I'm not allowed to send my service people into the U.S., I have to hire locally and train these people locally. So if I happen to have a contract in Alabama I have to hire local people, and if I go out to Colorado obviously I'm not going to take the Alabamans and put them out in Colorado, but I have to do that. At that level, it has subsided. We haven't heard anywhere near the same level of concern on that kind of issue.

• 1125

Your point's well taken. The "Buy American" laws, which are largely state-driven, and frankly an American chauvinism about purchasing policy generally, whether in the private or public sector, are a very difficult hurdle to overcome. Some of it's resolvable through public policy, but the chauvinism issue I'm not sure is resolvable. I would wish that we had the same level of chauvinism in Canada about these kinds of issues.

Mr. Manley: You've talked about how the tax policy, the monetary policy, interprovincial trade barriers have had an impact and hurt our ability... In the context of the debt-deficit situation we can talk about cutting expenses. We all know the amount of expenses can be cut, but we need the economy to grow in a big way to get out of the hole we're in. Expense cutting will only go a very marginal distance to—

Ms Swift: Are you talking about operating expense cutting? Government operating—

[*Traduction*]

vraiment très spécialisées parmi nos membres, souvent des entreprises de technologie offrant un produit très spécialisé, qui ont connu du succès même pour les marchés de l'État américain. Elles sont tellement spécialisées qu'elles ne fonctionnent que dans un créneau. Elles s'en tiennent à ce créneau auprès du gouvernement, de sorte qu'elles connaissent un certain succès. C'est probablement la minorité, même dans ce marché.

Encore une fois, nous avons fait des recommandations pendant des années au Canada sur la façon de faciliter le processus relatif aux marchés de l'État pour les petites entreprises. Quelques progrès mineurs ont été réalisés. Nous pourrions faire beaucoup plus au Canada, et même faire des percées dans les marchés de l'État américain.

M. Gray: Un peu en rapport avec votre question, avant l'ALE, nos membres éprouvent beaucoup de problèmes, surtout dans le secteur des services. Disons que j'installe une pièce d'équipement dans une usine au sud des États-Unis et que je veux y envoyer mes propres employés. Lorsqu'il est question de formation au Canada, il s'agit souvent, dans le secteur privé, d'enseigner l'utilisation de l'équipement installé par l'entreprise même. C'est une partie du marché. On achète non seulement l'équipement, mais aussi la formation des personnes qui l'utiliseront.

Avant l'ALE, toutes sortes de problèmes étaient portés à l'attention de notre division des services aux membres comme les suivants: j'ai été arrêté à la frontière; on ne m'autorise pas à envoyer mes préposés au service aux États-Unis; je dois embaucher et former des gens sur place. Si par conséquent une entreprise a obtenu un marché en Alabama et qu'elle doit embaucher des gens sur place, que si elle va au Colorado, elle ne va évidemment pas emmener les personnes de l'Alabama au Colorado, elle est quand même tenue de le faire. À cet égard, la situation persiste. Personne ne semble s'inquiéter de ce genre de problèmes.

Nous en convenons. Les lois favorisant les achats de produits américains, qui sont surtout le fait des États et honnêtement une manifestation du chauvinisme américain au sujet des politiques d'achat en général, que ce soit dans le secteur privé ou dans le secteur public, constituent un obstacle de taille à surmonter. On peut les éliminer en partie par l'intervention de l'État, mais je crains fort qu'on ne puisse supprimer le chauvinisme. J'ose parfois espérer que nous soyons aussi chauviniste au Canada sur ces questions.

M. Manley: Vous avez expliqué comment la politique fiscale, la politique monétaire, les barrières commerciales interprovinciales, ont eu des répercussions et ont nui à notre capacité... Étant donné notre dette et notre déficit, nous pouvons parler de réduire les dépenses. Nous savons tous que les dépenses peuvent être réduites, mais il faut que notre économie croisse vraiment beaucoup pour que nous puissions nous dépêtrer de la situation actuelle. La seule réduction des dépenses n'est pas suffisante pour...

Mme Swift: Parlez-vous de réduire les dépenses de fonctionnement? Les dépenses de fonctionnement du gouvernement?

[*Text*]

Mr. Manley: That's right.

Ms Swift: —not getting into some of the structural issues and intergovernmental transfer issues? That's where the big bucks are.

Mr. Manley: At the federal level that's where a lot of money is going out, that's correct. At the provincial level, where it's being spent, you can look at that, but as you know, you need public support. There's always public support for government spending, but in people's minds that tends to mean spending that doesn't ever get to them.

Ms Swift: Affect them, yes.

Mr. Manley: I wonder how strong the support even among your membership in Atlantic Canada would be for eliminating the Atlantic Canada Opportunities Agency.

Ms Swift: Very strong. We've asked precisely that question. It's very strong.

Mr. Manley: ACOA doesn't have support in small business.

Ms Swift: No, and the same with subsidies. You would expect that, and yet we have found consistently high support for our position regarding reduction of government subsidies to business. We've asked specific questions on ACOA, and so on. Actuallly we wouldn't be taking this position if we didn't know we had strong support, and we do.

The Chairman: Is it the same with the western diversification?

Ms Swift: Yes, it is the same.

Mr. Whyte: Western diversification—95% of our members said they had not heard of or do not use the Western Diversification Office. Only about 2% had used it.

Mr. Manley: What I was really trying to get to is how would we properly structure a general effort to use the small business job creation engine in the context of the trade agreements to make an impact on our ability as a country to participate seriously in the development of this North American market. In other words, what I'm really getting at—and the previous witnesses were the bankers and I'm concerned with them as well—is that as a country we don't seem to have developed any kind of strategic targeted mission as to how we are going to play a role in the emerging economy of the world. We quarrel among ourselves about which agreement to sign and which ones to tear up or whatever, but when the bankers come to us they talk about their opportunity to sell banking services in Mexico. They don't talk to us about how they can be partners with Canadian business to penetrate the U.S. or the Mexican economy. They're in their little box doing their thing.

You have talked to us about government spending. When the Governor of the Bank of Canada comes in he talks about having a stable currency and how you don't create real jobs. All these policies are being operated in isolation from one another.

[*Translation*]

M. Manley: C'est exact.

Mme Swift: . . .et non pas d'aborder certaines des questions de structure et de transfert entre les gouvernements? Voilà où le bât blesse.

M. Manley: C'est à l'échelon fédéral que le panier est percé, c'est exact. À l'échelon provincial, là où cet argent est dépensé, on peut se pencher sur la question mais, comme vous le savez, il faut avoir l'appui de la population. La population est toujours favorables aux dépenses de ses gouvernements mais, dans l'esprit des gens, il s'agit plutôt des dépenses qui ne les concernent pas directement.

Mme Swift: Qui les touchent, oui.

M. Manley: Je me demande à quel point vos membres, notamment ceux de la région Atlantique, seraient en faveur de l'élimination de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA).

Mme Swift: Nous leur avons posé précisément cette question et ils appuieraient fortement une telle mesure.

M. Manley: L'Agence n'a pas l'appui de la petite entreprise.

Mme Swift: Non, et il en est de même des subventions. Nous nous y attendions et nous avons constaté un appui largement très favorable à notre position concernant la réduction des subventions gouvernementales à l'entreprise. Nous avons posé des questions portant précisément sur l'APECA et d'autres sujets. Nous n'exprimerions sûrement pas cet avis s'il n'était largement appuyé, et nous savons qu'il l'est.

Le président: En est-il de même du Fonds de diversification de l'économie de l'Ouest?

Mme Swift: Oui, c'est la même chose.

M. Whyte: La diversification de l'économie de l'Ouest: 95 p. 100 de nos membres n'en ont jamais entendu parler ou ne s'adressent pas au bureau de l'organisme. Seulement 2 p. 100 l'ont fait.

M. Manley: Ce que j'essayais vraiment de dire, c'est comment pourrions-nous vraiment nous organiser pour mettre à contribution la locomotive de la création d'emplois par les petites entreprises, dans le cadre des accords de libre-échange, pour faire en sorte que notre pays réussisse à participer sérieusement à l'expansion du marché nord-américain. Là où je veux en venir—les témoins précédents étaient les banquiers et je pense également à eux—c'est que, en tant que pays, nous ne semblons pas avoir élaboré une mission stratégique bien ciblée sur la façon dont nous allons jouer un rôle dans la nouvelle conjoncture économique mondiale. Nous nous disputons entre nous au sujet des accords que nous devrions signer et de ceux que nous devrions jeter au panier ou peu importe, mais quand les banquiers s'adressent à nous, ils parlent de l'occasion qu'ils ont de vendre des services bancaires au Mexique. Ils ne nous parlent pas de la façon dont ils peuvent s'associer avec l'entreprise canadienne pour pénétrer l'économie américaine ou mexicaine. Ils sont dans leur tour d'ivoire.

Vous nous avez parlé des dépenses des gouvernements. Lorsque le Gouverneur de la Banque du Canada intervient, il parle d'une devise stable et de la façon de ne pas créer de vrais emplois. Toutes ces politiques sont appliquées indépendamment les unes des autres.

[*Texte*]

Ms Swift: That's the problem.

Mr. Manley: What's your prescription for putting them all on one agenda and pursuing something in a concerted way?

Ms Swift: Obviously the problem, and I guess that's one of the points we try to make here, is that no policy is ever in a vacuum. A lot of the difficulties we have stem partly from our federal system. We have recently seen the spectacle of a provincial premier going off to another country and bickering with a federal official. Other countries would think that was lunacy to fight among themselves in a foreign diplomatic setting. We had the Mexicans running circles around us, because they were hustling business. We do like to shoot ourselves in the foot a lot in this country, I think. Certainly federal monetary policy running contrary to a trade policy and so on is another very good example.

Obviously we don't have a simplistic prescription. Brien mentioned that maybe we need a little more Canadian chauvinism or something. I think that's true. I think we are getting a bit more, frankly, but not enough yet. I think what you have to do is take an issue-by-issue approach. We have made many recommendations on issues such as the GST, such as UI, and in many provincial areas, such as workers compensation. I know this is a federal forum, but issues like that are going to blow up in the next couple of years. They are becoming unsustainable and they are all major competitiveness issues.

• 1130

I don't think we can approach them holistically, but until we get some kind of consensus, at least federally and provincially for starters, that we are not all just going to fight each other for the next little while—and I don't have the magic answer to that one—I don't know how we are going to achieve it, but we have lots of specific recommendations on specific policies, as you well know.

Mr. Gray: But if you want to get perhaps more simplistic, if you are a business person in this country, you have two things. You are operating your business as best you can in an environment, and you are going to try to control everything you can in that business to make it a success. As an entrepreneur, I am going to control those factors to the extent I can, but there's a whole host of things I have no control over that are imposed upon my business by external forces, not the least of which is government policy.

If you look back over the past 10 to 15 years, but in the last few years in particular, there is absolutely no economic certainty; there is absolutely no political certainty; there is no stability for planning purposes; the buck gyrates; interest rates

[*Traduction*]

Mme Swift: Voilà le problème.

M. Manley: Que proposez-vous pour régler tous ces problèmes de façon globale et favoriser la concertation?

Mme Swift: De toute évidence, le problème, et c'est un des points de vue que j'essaie ici de faire valoir, c'est qu'une politique n'existe pas dans l'abstrait. Bon nombre des difficultés que nous éprouvons découlent en partie de notre régime fédéral. Nous avons vu récemment un premier ministre provincial se quereller avec un représentant du gouvernement fédéral dans un autre pays. Dans d'autres pays, on penserait que nous sommes tombés sur la tête de nous disputer ainsi sur la scène diplomatique. Nous avons vu les Mexicains s'activer autour de nous, pour mousser leurs affaires. Nous aimons beaucoup ici nous tirer dans le pied, à mon avis. Quand la politique monétaire fédérale va à l'encontre d'une politique commerciale, par exemple, c'est exactement ce que nous faisons.

De toute évidence, nous n'avons pas un remède simple à proposer. Brien a mentionné que nous devons peut-être manifester un peu plus de chauvinisme au Canada, ou quelque chose de semblable. Je pense que cela est vrai. Je pense honnêtement que nous devenons un peu plus chauvinistes, mais pas encore assez. Je pense que nous devons adopter une approche cas par cas. Nous avons reçu beaucoup de recommandations sur des questions comme la TPS, l'assurance-chômage et pour de nombreux domaines de compétence provinciale, comme l'indemnisation des accidents du travail. Je sais que nous sommes ici en terrain fédéral, mais ce genre de questions vont éclater dans les quelques prochaines années. La situation devient intolérable et ce sont autant de questions importantes qui touchent la compétitivité.

Je ne pense pas que nous puissions adopter une approche globale. Par ailleurs, jusqu'à ce que nous en arrivions à une sorte de consensus, au moins à l'échelon fédéral et à l'échelon provincial, pour cesser de nous quereller pendant quelque temps—et je n'ai pas de solution miracle à proposer à ce sujet—j'ignore comment nous allons y parvenir. Nous avons quand même toute une série de recommandations précises à formuler sur des questions précises, comme vous le savez.

M. Gray: Pour poser le problème de façon plus simple, si on est une personne d'affaires au Canada, il y a deux choses qu'on peut faire. On peut exploiter son entreprise du mieux possible dans un certain contexte et essayer d'avoir la haute main sur tout ce qu'on peut dans cette entreprise pour qu'elle réussisse. Comme entrepreneur, il est possible d'avoir la haute main sur ces facteurs dans la mesure de ses possibilités, mais il y a toute une série d'autres éléments sur lesquels on n'a aucun pouvoir et qui sont imposés à l'entreprise par des forces extérieures, dont la moindre n'est pas la politique gouvernementale.

Si on examine ce qui s'est passé au cours des 10 ou 15 dernières années, on constate qu'il n'y a absolument aucune certitude économique, ni certitude politique, ni stabilité aux fins de la planification; le dollar va en dents de scie; les taux

[*Text*]

fluctuate; new tax policies come forward; my revenues are going through the floor, but taxes keep coming; regulatory impositions keep coming. I ask you really honestly as public policy people, you can't keep changing the rules of the game every couple of months and expect business to feel confident about approaching jobs, about approaching economic development, much less export markets. If I had a recommendation to make, I would say that whoever is the next government in this country and at the various provincial levels, let's have a little less government. Mind the store, and have some certainty so that people can just do the business they are best equipped to do.

Mr. Blaikie: Just on this last point, when you are asked the question of how to get a larger strategy in which all these things are brought together, it seems to me that you can't. If you believe in the marketplace, you can't believe in a strategy, because the marketplace does what it does. The invisible hand of Adam Smith does what it does. The small business sector can't bring all that together by itself. The big business sector can't do it. Labour can't do it. No one can do it. If anybody could do it, it might be government, but you would be against that. Really it can't be done. If you follow your world view, you really have to kind of take your chances in a way.

Ms Swift: No, I don't agree with that.

Mr. Blaikie: Then where will this coordination come from? Even Canadian chauvinism is anti-marketplace. You should buy wherever it is cheapest, right?

Ms Swift: Yes. If everybody is playing by that rule.

Mr. Blaikie: I mean, the Americans at least—

Ms Swift: You're right. We don't need an industrial strategy. God knows we've had enough disasters in that area. Whenever we set up boards and commissions and so on to supposedly put one together, it has been a fiasco, or it's just been shelved after many millions have been spent on undertaking it.

We believe, however, government is in the business of conducting a monetary policy, of conducting fiscal policy, of managing its own operations to a reasonable degree. I think what we have had over the last 20 years in this country—probably it is more like 30—is governments who haven't just managed, but who have come in with certain often extreme approaches on one end of the political spectrum or the other. We would recommend neither, frankly.

The other problem if you have successive governments that have different orientations is that you have these wild swings, and you are absolutely never at any kind of stable point.

I would argue that it is very much in the government's purview to manage the things that are very much under it. Businesses certainly can't conduct monetary policy. They certainly can't conduct fiscal policy. That's lunacy. But the notion of pursuing crazy agendas of one kind or another has to be put on hold for a while, I think.

[*Translation*]

d'intérêt fluctuent; de nouvelles politiques fiscales sont imposées; nos revenus diminuent comme une peau de chagrin, mais les taxes continuent d'augmenter; la réglementation nous étouffe. Je vous pose honnêtement la question, à vous qui représentez l'intérêt public: pouvez-vous constamment changer les règles du jeu plusieurs fois par année et penser que l'entreprise se sentira en confiance pour ce qui est de la création d'emplois, du développement économique et plus encore, des marchés d'exportation? Il y a une recommandation que je ferais au prochain gouvernement de ce pays et aux divers gouvernements provinciaux: gouvernez un peu moins. Occupez-vous des affaires de l'État et instaurez un certain climat de confiance de sorte que les gens puissent tout simplement faire ce qu'ils peuvent le mieux faire.

M. Blaikie: À propos de votre question sur la façon d'élaborer une plus vaste stratégie qui tienne compte de tous ces facteurs, je ne pense pas que cela soit possible. Si vous croyez au marché, vous ne pouvez croire en une stratégie, parce que le marché agit aveuglément. La main invisible d'Adam Smith fait ce qu'elle fait. Le secteur de la petite entreprise ne peut lui-même réunir tous ces facteurs. Ni d'ailleurs le secteur de la grande entreprise, ni les syndicats, ni personne. Le gouvernement pourrait peut-être y parvenir, mais vous vous y opposeriez. C'est vraiment impossible. Dans votre perspective mondiale, il faut vraiment à certains égards tenter sa chance.

Mme Swift: Non, je ne suis pas d'accord avec cela.

M. Blaikie: Alors, d'où proviendra cette coordination? Même le chauvinisme canadien va à l'encontre du marché. Vous devriez acheter là où c'est le moins cher, n'est-ce pas?

Mme Swift: Oui. Si tout le monde suit cette règle.

M. Blaikie: C'est que, les Américains au moins. . .

Mme Swift: Vous avez raison. Nous n'avons pas besoin de stratégie industrielle. Nous avons assez connu de catastrophes à cet égard. À chaque fois que nous avons formé des comités et des commissions pour présumément établir une stratégie, ce fut un échec ou on l'a tout simplement reléguée aux oubliettes après avoir dépensé des millions de dollars pour la concevoir.

Nous croyons toutefois qu'il appartient au gouvernement d'établir une politique monétaire, de mener une politique fiscale, de gérer ses propres opérations jusqu'à un certain point. Nous avons eu, au cours des 20 dernières années au Canada—plus probablement 30 ans—des gouvernements qui n'ont pas su gérer, mais qui ont proposé des solutions souvent plutôt extrêmes dans toute la gamme des opinions politiques. Nous ne recommandons ni l'une ni l'autre solution, honnêtement.

Autre problème: si des gouvernements ayant des orientations différentes se succèdent, on subit des revirements spectaculaires de sorte qu'il n'y a jamais de stabilité.

Il appartient sûrement au gouvernement de gérer les choses qui relèvent de l'État. L'entreprise ne peut sûrement conduire la politique monétaire, ni d'ailleurs la politique fiscale. Ce serait rêver en couleurs. Mais l'idée de vouloir réaliser des programmes excentriques d'un genre ou l'autre doit être mise en veilleuse pour un certain temps, à mon avis.

[*Texte*]

• 1135

Some of these issues, you can argue, might have public support, but I think if a sane government goes out and says to people... We often have data that are also asked on public opinion polls, and we find our membership are very representative of the general population. We find often big business and small business diverge more than our members and the general population. We find there's a real appetite for some sanity in government.

That doesn't mean industrial strategy. We're concerned about the industrial strategy approach, because it tends to mean more intervention, more directing of the economy by boards and commissions made up of five or six people, none or maybe one of whom might represent small business interests and always gets steamrolled by the others. It hasn't been a workable approach.

What we've been doing here for twenty years in this country obviously hasn't worked or we wouldn't be in the deep doodah that we're in right now. I think the notion of asking government to manage intelligently the items under their control, and rightfully so, is not a terribly radical suggestion.

Mr. Blaikie: Two quick questions, as I see we're out of time. It seems to me, and I will put the question, that we can't forever—and I don't mean this in any sort of derogatory way, it's just a caricature of the argument, if you like—rely on the Mexicans being uneducated and stupid and unskilled and everything else, even if it's possible, because I don't think this is a correct stereotype. Every time people express anxiety about the agreement, we get these answers: that there's a lot of turnover there, they're not very well educated, etc., etc. Even if this were true, it's not going to last forever.

Secondly, there's some doubt whether it is true. You've heard testimony about how in Mexico they have one of the most sophisticated auto engine plants in North America. It's not as though this kind of sophisticated technology is not easily transferable to Mexico, or for that matter to other third world countries. I think it's a vulnerable defence, to say the least, to try to cite the uneducated nature of the Mexican work force as something we should take comfort from.

On the question of taxes—and I know this isn't NAFTA-related, but I'll do a little bit of what Mr. Van De Walle did—you want to see the deficit come down and you want to have tax relief. Of course your solution is more cuts in government spending, particularly on the structural stuff like government-to-government transfers—the things you mentioned.

Ms Swift: In part.

Mr. Blaikie: What about some of the tax questions that have been raised with respect to so-called loopholes? I say so-called loopholes, because what's a loophole to one is a good business incentive to another person. One of the things that's been raised in the House recently, for instance, is this whole question of the 21-year trust tax exemption that was created in 1972 as a result of the Benson tax reforms. Some of us have been arguing that the people who've had these trusts

[*Traduction*]

Vous pourriez soutenir que certaines de ces mesures auraient l'appui de la population, mais je pense que si un gouvernement sain d'esprit ose dire à la population... Nous possédons également des données sur des questions qui sont souvent posées dans des sondages d'opinion publique et nous trouvons que nos membres sont très représentatifs de la population en général. Nous constatons souvent que la grande et la petite entreprise ont des opinions différentes de celles de nos membres et de la population en général. Tout le monde souhaite vivement que le gouvernement retrouve ses esprits.

Ce n'est pas qu'il faille élaborer une stratégie industrielle. Nous appréhendons une stratégie industrielle parce qu'elle conduit à davantage d'interventionnisme, à un rôle accru dans l'économie de comités et commissions composés de cinq ou six personnes dont aucune ne représente les intérêts de la petite entreprise, ou peut-être une seule dont l'opinion ne compte aucunement. Cette approche n'a pas fonctionné.

Ce que nous avons fait au Canada depuis 20 ans n'a de toute évidence pas fonctionné, car nous ne serions pas alors dans l'abîme actuel. Je ne pense pas qu'on puisse être taxé de révolutionnaire si on demande au gouvernement de gérer intelligemment ce qui relève de lui et de bien le faire.

M. Blaikie: Deux questions rapides, car l'heure passe. Il me semble, et je poserai la question, que nous ne pourrons sans cesse—ma remarque n'est pas désobligeante, je ne fais que caricaturer la situation pour ainsi dire—compter que les Mexicains resteront non scolarisés, idiots et incompétents et tout le reste, même si c'est possible, parce que je ne pense pas que c'est ainsi qu'il sont. À chaque fois que des gens se disent inquiets de l'accord, on répond qu'il y a beaucoup de roulement là-bas, que les gens ne sont pas très instruits, etc. Même si cela était vrai, la situation ne durera pas.

En deuxième lieu, on peut douter que cela soit vrai. On nous a dit que la meilleure usine de moteurs d'automobile en Amérique du Nord se trouve au Mexique. Ce n'est pas que ce genre de technologie avancée n'est pas facilement transférable au Mexique ou dans un autre pays du Tiers-Monde. Je pense qu'on invoque un argument bien faible, à tout le moins, en faisant valoir que la main-d'oeuvre mexicaine n'est pas instruite et qu'on devrait ainsi être rassuré.

Pour ce qui est des taxes—et je sais que cela n'a pas de rapport avec l'ALÉNA mais je ferai un peu comme M. Van De Walle—vous voulez abaisser le déficit et alléger le fardeau fiscal. Vous proposez bien sûr comme solution la réduction des dépenses gouvernementales, notamment dans les aspects structurels comme les transferts entre gouvernements, comme vous l'avez mentionné.

Mme Swift: En partie.

M. Blaikie: Qu'en est-il de certaines questions fiscales qui ont été soulevées concernant les prétendus échappatoires? Je dis les prétendus échappatoires, parce que ce qui est un échappatoire pour l'un est un bon stimulant commercial pour l'autre. On a récemment mentionné en Chambre, par exemple, toute cette question de l'exonération pendant 21 ans de l'impôt sur les fiducies, qui a été instituée en 1972 dans le cadre de la réforme fiscale Benson. Certains

[*Text*]

have had 21 years to get ready to pay the capital gains on these trusts and that the time has come to pay whatever taxes are owed and get on with it. I don't hear the CFIB saying that here's an example of taxes that could be paid that could contribute to deficit reduction, and the government is extending the exemption.

I think if every once in a while you asked for certain kinds of loopholes or breaks or shelters or whatever you want to call them—not all of them, but some of them—to be closed, you might have a bit more credibility when it comes to the whole question of deficit reduction.

Mr. Whyte: Mr. Blaikie, firstly, I was the Manitoba director for seven years in your jurisdiction, and we're talking about competitiveness. How often are we going to get mugged? In the mid-1980s workers compensation rates were going up 20% per year compounded for four years in a row. Then there was the payroll tax, which went up to 2.25%. Then in the early 1990s the GST was introduced. Then we had UI increases of 37%. Then Winnipeg decided to increase their municipal business taxes by up to 100% for some firms and then their property taxes up to 100%. It was getting to the point that we didn't care who mugged us; it was just the fact we were getting mugged. Each time we argued with each constituency, they'd say that it was only a 2.25% increase, or only a 7% increase.

• 1140

Mr. Blaikie: It all adds up.

Mr. Whyte: It was so bad that we did a study to look at the competitiveness of Manitoba versus North Dakota, South Dakota, and Minnesota. We were having firms relocating. They were leaving. We wanted to know why. We found out that the total payroll tax burden, before-profit taxes—nothing to do with ability to pay and nothing to do with fairness—were higher than the total tax burden on firms in South Dakota. You ask about competitiveness; this explains about competitiveness.

Now we are saying let's think of a new tax that we should be recommending to deal with the deficit. Who keeps paying these taxes? After a while we had a record number firms going bankrupt in Winnipeg. We had a record number of people going out of business in Winnipeg and across the country. We were in a recession and the municipal government wanted to increase business taxes and property taxes to pay for their fair share. After a while business just cannot take it any more.

Mr. Blaikie: Do you want to answer my question about the trust tax?

Mr. Whyte: Well, I guess with the trust tax you are trying to find another way to fleece the goose with a minimum amount of hissing. You are trying to find a new way.

[*Translation*]

d'entre nous ont soutenu que les personnes qui avaient ces fiducies ont eu 21 ans pour se préparer à payer les gains en capital sur ces fiducies et que le temps est venu pour elles de verser leur dû, et vite. Je n'ai pas entendu la FCEI dire qu'il s'agit là d'un exemple d'impôt qui pourrait être payé et qui contribuerait à la réduction du déficit, et le gouvernement prolonge l'exonération.

Je pense que si on demande de temps à autre de mettre fin à certains échappatoires ou allégements ou abris, peu importe le nom qu'on leur donne—non à tous, mais à certains d'entre eux—, on vous croirait peut-être un peu plus quand il s'agit de toute la question de la réduction du déficit.

M. Whyte: Monsieur Blaikie, en premier lieu, j'ai été le directeur au Manitoba pendant sept ans dans votre circonscription, et nous parlons de compétitivité. Combien de fois allons-nous être victimes? Au milieu des années 1980, les primes de l'indemnisation des accidents du travail se sont accrues au rythme de 20 p. 100 par année, et ce quatre ans de suite. Ce furent ensuite les charges sociales, qui ont augmenté à 2,25 p. 100. Puis, au début des années 1990, la TPS a été introduite. Il y a eu ensuite des hausses de 37 p. 100 pour l'assurance-chômage. Ensuite, la ville de Winnipeg a décidé d'augmenter sa taxe d'affaires municipales de jusqu'à 100 p. 100 pour certaines entreprises, sans compter les taxes foncières, jusqu'à 100 p. 100 également. Nous en étions parvenus au point que peu nous importait qui nous tombait dessus: nous étions tout simplement victimes. À chaque fois que nous protestions auprès d'une administration, on se faisait répondre qu'il ne s'agissait que d'une hausse de 2,25 p. 100 ou d'une hausse de seulement 7 p. 100.

M. Blaikie: La coupe est pleine.

M. Whyte: La situation était si mauvaise que nous avons fait une étude pour examiner la compétitivité du Manitoba par rapport au Dakota du Nord, au Dakota du Sud et au Minnesota. Des entreprises déménageaient, quittaient. Nous voulions savoir pourquoi. Nous avons constaté que le total des charges sociales, l'impôt avant bénéfice—rien à voir avec la capacité de payer ni avec l'équité—étaient plus élevés que le total des charges fiscales des entreprises au Dakota du Sud. Vous avez parlé de compétitivité: voilà une illustration on ne peut plus claire.

On nous demande maintenant de songer à une nouvelle taxe que nous devrions recommander pour régler le déficit. Qui paiera cette taxe? Au bout d'un certain temps, un nombre record d'entreprises faisaient faillite à Winnipeg. Un nombre record d'entreprises ont fermé boutique à Winnipeg et dans tout le pays. Nous étions en récession et le gouvernement municipal voulait hausser les taxes d'affaires et les taxes foncières pour que les entreprises paient leur juste part. Bref, les entreprises n'en peuvent tout simplement plus.

M. Blaikie: Voulez-vous répondre à ma question au sujet de l'impôt sur les fiducies?

M. Whyte: Je suppose qu'avec l'impôt sur les fiducies, vous essayez tout simplement de trouver une autre façon de plumer le poulet sans trop lui faire mal. Vous cherchez une nouvelle façon.

[*Texte*]

Ms Swift: It's only *x* percent.

Mr. Whyte: We are saying get your act together at all three levels. Let's work together. We can work out a fair and appropriate tax system. We are getting nailed from one jurisdiction to another, and that is what's killing us.

Mr. Blaikie: The payroll tax in Manitoba was a response to just the kind of cut-back in federal transfer payments to the provinces that you recommended.

Mr. Whyte: It was, and we dealt with Mr. Kostyra when he introduced it.

Mr. Blaikie: You can't have it both ways.

Mr. Whyte: We read the report, and they were saying they were putting us in the same category as large businesses, and there is a difference. There is a big difference.

Ms Swift: But also, I think, it is not so much federal cut-backs and transfers as the rate of growth being reduced. Look at Ontario, again—and they're not the only province, but they're the biggest, and they very much affect monetary and fiscal policy federally in terms of what they do in spending. We saw double-digit increases in spending in that government right through the 1980s. It is fine for the provinces to say that the feds are cutting their throats, but they are making absolutely no attempts. They are finally starting to now, but only because they are behind the eight ball.

In closing, I would just like to make one general comment. There has been a lot of talk that the so-called market forces that we have pursued for so long in this country have not worked. In our view, we have never let market forces, or whatever you want to call it, be pursued in this country. We have always had high intervention. We have had perhaps governments of different ideological stripes here, there, and everywhere, but we do not feel we really ever tried to have a more market-driven economy and governments that truly cut back. We are now finding all governments cutting back because they have to. You can only owe so much before they are not lending you any more. This is now increasingly offshore. Although it is worrisome domestically, it is really worrisome offshore.

Our view is that we have never tried a more market-driven agenda. Therefore it has not failed. Frankly, it has never happened. We have just had governments that have maybe had market rhetoric and no follow-through.

The Chairman: I would like to conclude by asking a question. It is this hub-and-spoke argument that if Canada were indeed to withdraw from the NAFTA and we were just left with an auto pact and an FTA between Canada and the

[*Traduction*]

Mme Swift: Il s'agit seulement de *x* pour cent.

M. Whyte: Nous vous demandons de faire un effort aux trois niveaux. Concertons-nous. Nous pouvons concevoir un régime fiscal équitable et convenable. Nous nous faisons avoir d'une administration à l'autre, et c'est ce qui nous désempare.

M. Blaikie: La hausse des charges sociales au Manitoba était tout simplement une conséquence de la réduction des paiements de transfert fédéraux aux provinces que vous avez recommandée.

M. Whyte: C'était le cas, et nous avons parlé avec M. Kostyra lorsqu'il l'a proposée.

M. Blaikie: On ne peut pas avoir le beurre et l'argent du beurre.

M. Whyte: Nous avons lu le rapport et on y dit que nous faisons partie de la même catégorie que les grandes entreprises, ce qui n'est pas le cas, absolument pas.

Mme Swift: Je pense également que ce n'est pas surtout les dépenses et les transferts fédéraux qu'il faut réduire, mais plutôt le taux de croissance. Examinons l'Ontario, encore une fois. Il ne s'agit pas de la seule province, mais elle est la plus populeuse et elle a sûrement une influence sur la politique monétaire et fiscale fédérale étant donné l'ampleur de ses dépenses. Pendant toutes les années 1980, les dépenses de son gouvernement ont augmenté de plus de 10 p. 100 par année. C'est bien beau pour les provinces de dire que le gouvernement fédéral les égorge, mais elles ne font absolument aucun effort. Elles commencent finalement à le faire maintenant, mais seulement parce qu'elles n'ont pas le choix.

Pour terminer, permettez-moi de faire une observation générale. On a beaucoup parlé des prétendues forces du marché auxquelles on s'en est remis pour si longtemps au Canada, et qui n'ont pas fonctionné. À notre avis, nous n'avons jamais laissé les forces du marché, ou peu importe de quoi il s'agit, agir en toute liberté au Canada. Nous avons toujours été très interventionniste. Nous avons peut-être eu des gouvernements représentant diverses idéologies, ici et là, mais nous n'avons pas le sentiment que nous avons réellement essayé d'instaurer une économie plus axée sur le marché et de mettre en place des gouvernements vraiment austères. Nous constatons maintenant que tous les gouvernements imposent des mesures d'austérité, parce qu'ils n'ont pas le choix. Ils ont épuisé leur capacité d'emprunt. Les prêts viennent de plus en plus de l'étranger. S'il faut s'inquiéter chez nous, la situation est encore plus inquiétante à l'étranger.

À notre avis, nous n'avons jamais tenté de nous donner un programme axé sur le marché. Il n'y a par conséquent pas eu échec. Honnêtement, ce n'est jamais arrivé. Nous avons seulement eu des gouvernements qui ont peut-être beaucoup parlé du marché, mais qui n'ont pas agi.

Le président: J'aimerais terminer en posant une question. J'en reviens à cet argument de la plaque tournante selon lequel, si le Canada devait se retirer de l'ALÉNA et se contenter du Pacte de l'automobile et de l'ALE entre le

[*Text*]

U.S., and the Americans and the Mexicans negotiated their own bilateral agreement excluding Canada. . . I do not know if you have surveyed your membership on that, but maybe somewhere in the response you can try to guesstimate how your members might respond if indeed Canada decided not to participate.

Ms Swift: We did not ask specific alternatives, such as hub and spoke or whatever. We basically just asked should we be there. We asked that same question a couple of times so that we would get a reading at different points in time. Of course in both instances the response was very much yes, we should be there.

We know from talking with our members and other work we have done that part of their motivation is definitely defensive. They definitely feel that even if it were a status quo kind of situation, we have to be there if only to protect our own interests. There was very much that view, I think because we are so heavily dependent on the U.S.

As I mentioned earlier, this is not going to stop at these three countries; this is going to keep going. Other South American countries have already expressed interest. Informal negotiations even are under way, or informal discussions in any event. Our membership is very wary of the notion of the U.S. having other bilateral arrangements we are not privy to, and which do not give us at a minimum at least the scope to protect our own interests and hopefully negotiate advantages for ourselves as well. Our membership does not really believe the hub-and-spoke option would be terribly workable.

• 1145

The Chairman: Thank you for coming forward with your views and your presentation. Of course I liked the way the survey built on other surveys, so it is not just one snapshot. You built on other snapshots. I thank you for coming forward.

Ms Swift: Thank you.

The Chairman: The meeting is adjourned until 3:30 this afternoon.

[*Translation*]

Canada et les États-Unis, et si les Américains et les Mexicains négociaient leur propre accord bilatéral à l'exclusion du Canada. . . Je ne sais pas si vous avez sondé vos membres à ce sujet, mais vous pourriez peut-être indiquer de quelle façon, à votre avis, vos membres réagiraient si le Canada décidait effectivement de ne pas participer.

Mme Swift: Nous n'avons pas demandé des solutions de rechange précises, comme l'idée de la plaque tournante ou peu importe. Nous avons tout simplement demandé si nous devions participer. Nous avons posé la même question deux fois de sorte que nous pourrions avoir un avis à divers moments. Bien sûr, dans les deux cas, la réponse a été largement affirmative: nous devons participer.

Nous savons, d'après nos entretiens avec nos membres et d'autres travaux que nous avons faits, qu'une partie de leur motivation est sûrement de nature défensive. Ils ont sûrement l'impression que même si rien ne devait changer, nous devons être là ne serait-ce que pour protéger nos propres intérêts. Cet avis était largement partagé parce que, à mon avis, nous dépendons tellement des États-Unis.

Comme je l'ai dit plus tôt, le mouvement ne s'arrêtera pas à ces trois pays; il va se poursuivre. D'autres pays de l'Amérique du Sud ont déjà manifesté de l'intérêt. Des négociations officieuses sont même en cours ou tout au moins des discussions officieuses. Nos membres s'inquiètent beaucoup du fait que les États-Unis pourraient conclure d'autres accords bilatéraux à notre insu et qu'ils ne nous donneraient pas tout au moins un minimum de marge de manoeuvre pour que nous puissions protéger nos intérêts et éventuellement nous négocier des avantages. Nos membres ne croient pas que l'idée de la plaque tournante puisse vraiment fonctionner.

Le président: Je vous remercie de votre présentation et des vues que vous avez exprimées. J'ai particulièrement aimé la façon dont le sondage s'appuyait sur d'autres sondages, de sorte qu'il ne s'agissait pas seulement d'un instantané. Vous avez réuni plusieurs instantanés. Je vous remercie de vous être prononcé à ce sujet.

Mme Swift: Merci.

Le président: La séance est levée jusqu'à 15h30 cet après-midi.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Bankers' Association:

Helen Sinclair, President;

Shawn Cooper, Vice-President.

From the Canadian Federation of Independent Business:

Catherine Swift, Senior Vice-President and General Manager;

Garth Whyte, Director, National Affairs;

Brien Gray, Senior Vice-President, Policy and Legislation.

TÉMOINS

De l'Association des banquiers canadiens:

Helen Sinclair, présidente;

Shawn Cooper, vice-président.

De la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante:

Catherine Swift, vice-présidente principale et directrice générale;

Garth Whyte, directeur, Affaires nationales;

Brien Gray, vice-président principal, Politiques et législation.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC11
-E102

CA1
XC 11

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 33

Tuesday, February 9, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 33

Le mardi 9 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

CANADIANA 1993

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

25329—1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 9, 1993
(35)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:35 o'clock p.m. this day, in Room 536, Wellington Bldg., the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Members present: Guy Arseneault for Roy MacLaren; Brian Gardiner for David Barrett.

Other Members present: Reginald Bélair; Dan Heap; Nic Leblanc.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the Amalgamated Clothing and Textile Workers Union: John Alleruzzo, Canadian Director. *From Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada:* Don Holder, President; Fred Pomeroy, Executive Vice-President; Reg Basken, Executive Vice-President.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

The witness from the Amalgamated Clothing and Textile Workers Union made an opening statement and answered questions.

Don Holder from the Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada made an opening statement and with the other witnesses answered questions.

At 5:37 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Sub-Committee

Diane Diotte
Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 9 FÉVRIER 1993
(35)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 35, dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Guy Arseneault remplace Roy MacLaren; Brian Gardiner remplace David Barrett.

Autres députés présents: Reginald Bélair, Dan Heap et Nic Leblanc.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: Des Travailleurs unis du vêtement et du textile: John Alleruzzo, directeur pour le Canada. *Du Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada:* Don Holder, président; Fred Pomeroy, vice-président exécutif; Reg Basken, vice-président exécutif.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Le témoin des Travailleurs unis du vêtement et du textile fait un exposé et répond aux questions.

Don Holder, du Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 17 h 37, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité
Marie Carrière

Greffière de Comité
Diane Diotte

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, February 9, 1993

• 1536

The Chairman: We are reconvening the Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade, and I welcome our first witness this afternoon from the Amalgamated Clothing and Textile Workers Union, the Canadian Director, John Alleruzzo.

Mr. John Alleruzzo (Canadian Director, Amalgamated Clothing and Textile Workers Union): Thank you very much, Mr. Chairman.

The Amalgamated Clothing and Textile Workers Union is pleased to make this presentation to the Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. ACTWU's membership, which is 25,000 strong, is mainly found in the textile, apparel, footwear and other related industries, but also represents workers in the automotive, plastics and xerographic industries. The bulk of the membership is found in the provinces of Quebec, Ontario, Manitoba and B.C.

This presentation will focus on two of ACTWU's major industries, clothing and textiles, and how the NAFTA will affect the men and women working in these two industries. We would like to share some of the background information concerning the clothing and textile industries, which have always been an important part of the Canadian economy and reflective of Canada's diversity.

Based on the 1986 census, the textile and clothing industries represented 9.6% of the total Canadian manufacturing labour force. The largest of the two industries is clothing, representing 6.5% of the total manufacturing labour force. The clothing and textile industries also export billions of dollars worth of merchandise every year, making them two of the most important manufacturing industries in Canada.

Moreover, the two industries have always had a large number of women in their work force. They make up approximately 40% of the work force in the textile industry and up to 76% of the total work force in the clothing industry. The clothing industry is also the single largest industry where we find a disproportionately higher number of immigrant women; 49% of women in the clothing industry were born outside Canada.

The clothing industry has other unique characteristics other than those mentioned above. Among the women who work in the industry, and more specifically the immigrant women, many of them have a limited knowledge of one of the two official languages, have low levels of education, and tend to be older than most other women working in the labour force.

When discussing a change in the basic economic and trading policies of Canada and labour adjustment programs, this type of uniqueness of the textile and clothing industries, which employ over 150,000 workers, must be kept in

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 9 février 1993

Le président: Je déclare ouverte la séance du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, et je souhaite la bienvenue à notre premier témoin pour cet après-midi, M. John Alleruzzo, directeur canadien des Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile.

M. John Alleruzzo (directeur canadien, Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile): Merci monsieur le président.

Le Syndicat des travailleurs amalgamés du vêtement et du textile est heureux de comparaître devant le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Les quelque 25 000 membres de notre syndicat travaillent essentiellement dans le textile, le vêtement et la chaussure ainsi que dans les industries connexes, mais nous représentons également des travailleurs des industries automobile, plastique et xérographique. La majorité de nos membres viennent des provinces du Québec, de l'Ontario, du Manitoba et de la Colombie-Britannique.

Notre exposé portera sur deux des principales industries représentées par le TAVT, le vêtement et le textile, ainsi que sur les répercussions que l'ALÉNA ne manquera pas d'avoir sur les travailleurs de ces deux secteurs. Je voudrais tout d'abord vous donner un rapide aperçu des industries du vêtement et du textile, industries qui, depuis toujours, constituent un secteur important de l'économie nationale et reflètent la diversité du pays.

Selon le recensement de 1986, les industries du textile et du vêtement représentent 9,6 p. 100 de la main-d'oeuvre active dans le secteur manufacturier, l'industrie du vêtement à elle seule représentant 6,5 p. 100 de l'ensemble du secteur manufacturier. De plus ces deux secteurs exportent chaque année pour des milliards de dollars de marchandises, ce qui les place parmi les principales industries manufacturières du pays.

Par ailleurs, ce secteur a toujours employé un nombre important de femmes, environ 40 p, 100 de la main-d'oeuvre dans l'industrie textile et jusqu'à 76 p. 100 dans celle du vêtement qui regroupe également un nombre disproportionné de femmes immigrantes; 49 p. 100 des femmes qui travaillent dans l'industrie du vêtement sont nées à l'étranger.

L'industrie du vêtement se signale par encore d'autres caractéristiques. Parmi les femmes qui travaillent dans ce secteur, et plus particulièrement les immigrantes, bon nombre n'ont qu'une connaissance sommaire d'une des deux langues officielles, elles n'ont pas d'instruction et sont, en règle générale plus âgées que l'ensemble de la main d'oeuvre féminine.

Ce sont là des considérations qu'il faut garder présentes à l'esprit lorsqu'on discute de l'évolution des grandes orientations économiques et commerciales du Canada ou de programmes d'ajustement du travail, s'agissant comme j

[*Texte*]

consideration at all times. Only by taking into account the entire dynamism of the Canadian labour force can this government, or any other, truly offer to its citizens policies and trade deals that have a promising future. For this reason the Amalgamated Clothing and Textile Workers Union opposes the signing and any future passage into law by the federal Government of Canada of the North American Free Trade Agreement.

The ACTWU believes that the NAFTA will cause undue hardships to hundreds of thousands of families across Canada when workers will be put out of work because of this government's proposed trade deal and other related actions. The government has failed to take into consideration the dynamics of the labour force and the preparation needed before such a deal is implemented.

The Amalgamated Clothing and Textile Workers Union is not opposed to the principle of free trade as undertaken by the European Community, where standards are elevated to ensure all are winners and share the gains. We are opposed to the NAFTA and the current Canada-U.S. Free Trade Agreement because they are not fair deals. Pressure is applied to decrease standards and labour costs to the lowest possible denominator, putting in peril the most distinctive characteristics of this nation. Canadians are asked and, indeed, forced against their will to compete in a market where the cards are stacked against them, their beliefs and their standards of living.

• 1540

The clothing and textile industries are an important part of any industrialized nation. When the economy starts to slow down. the two industries are among the first to feel the effects and are the last to recover when the economy improves. Therefore, as was expected by ACTWU, the two industries were among the first to feel the effect of right-wing free trade.

In discussing the merits of the proposed NAFTA, we need to take a closer look at the free trade agreement involving Canada and U.S. The FTA was filled with flaws that have proven to be disastrous to this country's manufacturing base, hurting hundreds of thousands financially, as well as giving a blow to this country's pride.

The programs required to help displaced workers should have been implemented prior to the FTA. Instead, the federal government dove into uncertain waters and found they were shallow and filled with sharp rocks.

Since January 1989 to January 1992 the clothing industry painfully witnessed 41,000 job losses, which accounted for approximately 35% of its work force. The job losses were mostly in the provinces of Quebec and Ontario, where the industry is a strong contributor to these provinces' economies. As for the textile industry, 12,000 jobs were lost during the same period, accounting for approximately 22% of its work force.

[*Traduction*]

viens de l'expliquer d'un secteur qui emploie plus de 150 000 personnes et qui présente certaines caractéristiques bien particulières. Ce n'est qu'en prenant en compte l'ensemble des caractéristiques de la main d'oeuvre nationale, que l'État sera en mesure d'élaborer des politiques et de conclure des accords commerciaux promis à un bel avenir. C'est pourquoi le Syndicat des travailleurs amalgamés du vêtement et du textile s'élève contre la ratification et la mise en oeuvre par le gouvernement canadien de l'Accord de libre-échange nord américain.

Nous sommes d'avis que l'ALÉNA causera des préjudices à des centaines de milliers de familles canadiennes lorsque les travailleurs perdront leur emploi à cause de cet accord et d'autres mesures connexes. Le gouvernement n'a pas tenu compte des caractéristiques de la main d'oeuvre ni de la préparation qui aurait dû sous-tendre la mise en oeuvre d'un pareil accord.

Le TAVT ne s'oppose pas, en principe, à la notion de libre-échange telle qu'elle est appliquée par le Marché commun où les normes sont élevées de façon à ce qu'il n'y ait pas de perdant et que les avantages soient équitablement répartis. Or, nous estimons que l'ALÉNA et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ne sont pas équitables. On cherche en effet par toutes sortes de pressions à réduire les normes et les salaires au plus bas dénominateur commun, ce qui met en danger les acquis les plus précieux de notre pays. On demande, que dis-je, on force les Canadiens à devenir concurrentiels, contre leur gré, dans un marché où la donne leur est défavorable, va à l'encontre de leurs convictions et menace leur niveau de vie.

Le vêtement et le textile constituent un secteur important dans tout pays industrialisé. Lorsque la conjoncture est mauvaise, ces deux secteurs sont généralement les premiers à être touchés et les derniers à profiter de la reprise. C'est pourquoi, comme nous nous y attendions d'ailleurs, ces deux secteurs sont les premiers à se ressentir du libre-échange.

Avant de parler de l'ALÉNA, il convient d'examiner de plus près l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. En raison de ses nombreuses lacunes, cet accord est une véritable catastrophe pour notre secteur manufacturier, il a entraîné l'appauvrissement de centaines de milliers de personnes et a porté un coup à notre fierté nationale.

Les mesures destinées à venir en aide aux travailleurs qui perdaient leur emploi auraient dû être appliquées avant la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange. Or, le gouvernement fédéral s'est jeté à l'eau sans trop réfléchir pour constater ensuite qu'il y avait plein d'écueils.

De janvier 1989 à janvier 1992, le secteur du vêtement a perdu 41 000 emplois, soit 35 p. 100 environ de sa main-d'oeuvre active. Ces pertes ont été enregistrées essentiellement au Québec et en Ontario, où notre apport pèse lourd dans l'économie provinciale. Pour sa part, l'industrie textile a perdu 12 000 emplois au cours de cette même période, soit quelque 22 p. 100 de sa main-d'oeuvre active.

[*Text*]

We knew the federal government would respond to these job losses by saying that it was inevitable in the growing global economy, and that these displaced workers would find employment in other high-tech industries. Such a response does not take into consideration the different characteristics of the labour force. When a worker is over the age of 50 and has limited skills in one of the two official languages, as would be the case for many in the clothing industry, finding employment in another industry would be very difficult, if not impossible.

It is true that some apparel and textile manufacturers have had success under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. However, they are a very small minority and their success could be mainly attributed to their own initiatives to enter the U.S. market and the quality the workers put in their products.

The manufacturers who met with some success under the FTA used the tariff rate quotas, TRQs, to export limited quantities of merchandise with special tariff rates. They had to do so because of unfair rules of origin established under the FTA.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement was supposed to open markets, but instead manufacturers in the clothing and textile industries found new rules limiting their ability to enter the large American market. The FTA proved itself, and continues to do so, to be the largest job-losing scheme ever undertaken by the Canadian government. Looking at the FTA in a purely business-like way, using money instead of jobs, the deal would have been terminated because of the disadvantages faced by one of the two parties, making it a money—jobs—losing venture.

At this point I'd like to divert from my reading and talk a little bit about the carpet industry. Before the free trade agreement with the States went into effect, the carpet industry here in Canada had over 90% of the domestic market. Since free trade went into effect quite a few plants have closed, and today the carpet industry has about 60% of the domestic market here in Canada. The rest of the carpets come from the States.

What was seen as a unique agreement between Canada and the U.S. was only a stepping-stone for the Americans to have a hemispheric trading bloc, dominated by themselves, no doubt. The U.S. began to have talks with Mexico to have a similar trade deal as the one negotiated with Canada. We then risked losing the few things that we gained with the free trade agreement. Our government then felt it was necessary to participate in the trade talks in order to ensure that we not lose whatever was gained in the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

Under the proposed North American Free Trade Agreement the clothing and textile industries are made a sacrificial lamb in order to appease the giant American companies.

[*Translation*]

Nous savions que le gouvernement fédéral affirmerait que cette perte d'emplois est inévitable dans une économie mondiale en voie de globalisation et que ceux qui se retrouvaient sans travail, seraient embauchés dans des secteurs de haute technologie. Mais ces explications ne prennent pas en compte les caractéristiques de cette main-d'oeuvre. Il est très difficile, voire impossible, pour une personne âgée plus de 50 ans et ne connaissant convenablement aucune des deux langues officielles, comme c'est souvent le cas dans l'industrie du vêtement, de trouver à se reclasser.

Il est évident qu'un certain nombre d'entreprises du vêtement et de textile ont profité de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Mais ce n'est qu'une petite minorité et leur succès est imputable essentiellement aux initiatives qu'elles ont prises elles-mêmes pour percer le marché américain ainsi qu'à la qualité de la production de leurs ouvriers.

Les fabricants qui ont su profiter de l'Accord de libre-échange ont utilisé les contigents tarifaires pour exporter des quantités limitées de marchandises en bénéficiant de tarifs douaniers spéciaux. Ils ont été obligés d'avoir recours à cette mesure pour tourner les règles d'origine injustes prévues par l'Accord de libre-échange.

Alors qu'en principe, l'Accord de libre-échange était censé ouvrir les marchés, dans la pratique, les industriels du vêtement et du textile se sont heurtés à de nouvelles règles limitant leur accès au vaste marché américain. Ainsi, l'Accord de libre-échange est devenu le plus vaste programme de licenciements dans l'histoire de notre pays. Si l'on considérait l'ALÉ d'un point de vue purement commercial, en utilisant l'argent plutôt que les emplois comme instrument d'évaluation, il y a longtemps que l'on aurait abrogé le traité, nettement préjudiciable pour l'une des deux parties qui y perd sur tous les tableaux, aussi bien du point des emplois que sur le plan financier.

Permettez-moi maintenant de vous dire quelques mots au sujet des fabricants de tapis. Avant la conclusion de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, les fabricants canadiens de tapis couvraient plus de 90 p. 100 de la demande. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, un certain nombre d'usines ont dû fermer leurs portes et actuellement, ce secteur ne couvre plus que 60 p. 100 de la demande nationale, le reste venant des États-Unis.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, contrairement à ce que l'on a pu prétendre, n'est en réalité, pour les États-Unis, qu'un moyen de constituer un marché unique recouvrant tout l'hémisphère et qu'ils domineront, bien évidemment. Ce sont les États-Unis qui ont lancé les négociations avec le Mexique en vue de la conclusion d'un accord similaire, ce qui risquait de nous faire perdre les quelques avantages découlant de l'Accord de libre-échange. Le gouvernement a donc estimé qu'il était indispensable de participer aux négociations pour sauvegarder les maigres acquis de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Aux termes du projet d'Accord de libre-échange nord-américain, les industries du vêtement et du textile sont sacrifiées pour donner satisfaction aux firmes géantes américaines.

[*Texte*]

[*Traduction*]

• 1545

As mentioned previously, some Canadian apparel and textile manufacturers had some success in entering the American market. However, because of this limited success the Americans and their Congress applied pressure to change the rules for NAFTA and to further limit Canadians. Wasn't Canada supposed to participate in the trilateral talks in order to keep the little we had? If so, why did Canadian negotiators accept these changes that go against Canadians?

In order to have a clear picture of how NAFTA, agreed upon by the trade negotiators, will affect the apparel and textile industries, it will be necessary to look at three of the most important changes made in respect to these two industries and to give a brief summary of how they will affect them.

To begin with, let's examine the changes vis-à-vis the transformation test. As previously mentioned, the Canada-U.S. Free Trade Agreement had a two-stage transformation test to see if apparel producers qualified for free trade rates of duty or if they had to make use of TRQs. In other words, to qualify for free trade rates, apparel producers had to buy fabrics made in Canada or the U.S.A. and had to produce the apparel in either country.

The problem with this double transformation test is that Canadian apparel manufacturers have come to rely upon imported fabrics for their woven fabric requirements. By doing so they have found themselves a market niche and have remained in business. However, because of the double transformation test, many were not able to qualify for free trade rates and therefore had to make use of the TRQs.

One specific area of the apparel industry that was able to be successful in using the TRQs was the men's fine wool clothing sector. Although it was able to increase considerably the export of men's wool suits to the United States and increase its market share, it still remained only a minuscule share of the total market.

The textile industry, which is characterized by large multinational corporations, did not find it difficult to manoeuvre under such rules. Many of them closed down plants in Canada and moved production to their facilities in the States, mainly to facilities located in "right-to-work" states. Even on this we have some examples that have happened. We do represent the workers at one of the plants, which is TRW, which makes seat belts for the Ford company. Just before the free trade agreement with the United States went into effect, this company had about 1,000 workers. Now we find ourselves with 350 people working in the plant and most of the work has gone south. Now most of the work is done in Mexico, and NAFTA hasn't even gone into effect yet.

Also, we had other plants that closed right after the FTA agreement with the States. These were two plants that were located in Cornwall. Actually, they are two plants of the same company, which is Courtoulds. One plant closed in 1989

Ainsi que je le notais plus tôt, un certain nombre de fabricants canadiens de vêtements et de textile ont réussi à pénétrer le marché américain, ce qui a d'ailleurs incité le Congrès à exiger que les règles prévues dans le cadre de l'ALÉNA soient durcies, afin de rendre la vie plus difficile aux firmes canadiennes. Je pensais que si le Canada participait aux négociations trilatérales, c'était justement pour maintenir nos acquis, si limités soient-ils, et non pas pour accepter des règles qui nous sont préjudiciables.

Pour vous permettre de mieux comprendre l'impact de l'ALÉNA, tel qu'il a été avalisé par les négociateurs commerciaux, sur les secteurs du vêtement et du textile, nous allons passer en revue trois des principales modifications prévues et voir quelles en seront les répercussions sur ce secteur.

Commençons par les changements concernant les tests de transformation. L'Accord de Libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoyait un test de transformation en deux étapes qui déterminerait si les fabricants de vêtements avaient droit aux tarifs douaniers prévus par l'accord ou s'ils devaient utiliser des contingents tarifaires. Pour avoir droit aux tarifs douaniers prévus par l'accord, les industriels étaient tenus d'utiliser du tissu fabriqué au Canada ou aux États-Unis, les vêtements devant, eux aussi, être fabriqués dans l'un de ces deux pays.

Or, l'ennui c'est que les fabricants canadiens de vêtements utilisent des quantités importantes de tissus importés, ce qui leur a d'ailleurs permis de trouver un créneau fort rentable. Mais, en raison de ce double test de transformation, de nombreux fabricants n'ont pu profiter des tarifs douaniers préférentiels et ont donc été obligés d'utiliser les contingents tarifaires.

C'est ainsi que les fabricants de vêtements d'homme haut de gamme ont su profiter des contingents tarifaires pour accroître très sensiblement leurs ventes de costumes de laine aux États-Unis et étendre ainsi leur part de marché, qui ne représente toutefois qu'une part infime de l'ensemble du marché américain.

Pour sa part, l'industrie textile qui est constituée essentiellement de grosses multinationales, s'est adaptée à ces règles sans trop de difficulté. Un certain nombre d'usines canadiennes ont notamment été fermées et transférées aux États-Unis, essentiellement dans des états où le gros de la main-d'oeuvre n'est pas syndiqué. Mais même dans ces secteurs, il y a eu des victimes, comme par exemple la firme TRW—dont nous représentons les ouvriers—qui fabrique des ceintures de sécurité pour les voitures Ford. Avant l'entrée en vigueur de l'Accord de Libre-échange avec les États-Unis, cette firme employait 1 000 personnes; il n'en reste plus que 350, le gros du travail se faisant maintenant au Mexique, alors que l'ALÉNA n'est même pas en vigueur.

D'autres entreprises ont fermé leurs portes depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de Libre-échange. Il y a notamment les deux ateliers Courtaults de Cornwall, dont l'un a fermé ses portes en 1989, entraînant la disparition de

[*Text*]

right after free trade went into effect, and 240 jobs just disappeared. The other plant closed in December 1992 and 350 people lost their jobs. Again, most of those jobs have gone to the southern United States, precisely to Georgia. These, again, are the effects of the free trade agreement with the United States.

However, with the arrival of the NAFTA negotiations the rules were to be changed once again. The little success that some Canadian manufacturers of apparel were enjoying through the use of TRQs was still too much for American producers. Under the NAFTA the rules of origin were transformed so that there would now be three stages of transformation.

To qualify for free trade rates under the new rules, manufacturers have to produce their products in North America, using North American fabric, which is made from North American yarns or fibres. Under these new rules, those who benefit are the American apparel and textile producers.

Needless to say, these new rules will make it increasingly difficult for Canadian producers to qualify for free trade rates. In fact, we argue that only a very few apparel and textile producers will qualify for free trade rates under these new rules.

When most manufacturers do not qualify for free trade rates, it is not a free trade agreement that we have; it is a restrictive U.S. protectionist trade deal. For example, under these rules of origin the majority of knit garments made in Canada would no longer qualify for free access to the United States market. The majority of the industry's requirements for knit fabrics are sourced domestically. However, many of the yarns used by Canadian knitters are sourced offshore. Under the proposed three stage rule of origin, garments made of these yarns and fabrics will, for the first time, be forced to use TRQs to access the American market.

• 1550

This brings us to the second important change in the NAFTA that is more restrictive to Canadian manufacturers: limited TRQs. The government has stated that in order to alleviate the change in the rules of origin, it was successful in negotiating higher TRQs so that Canadian manufacturers of apparel and textiles could have a preferential tariff rate. It is true that in some cases the Canadian negotiators were able to double the level of TRQs under the NAFTA. However, they failed to mention that they were only able to increase the TRQs symbolically where it mattered the most, in wool.

When we examine the level of TRQs negotiated under the North American Free Trade Agreement, we fail to see the advantage of only marginally increasing the levels. The area in which Canada was the most successful in competing was further restricted. As mentioned above, more apparel and textile manufacturers will have to use TRQs to ship their goods into the United States, making the increase of TRQs insignificant.

[*Translation*]

240 emplois et l'autre en décembre 1992, entraînant 350 licenciements. Le travail se fait maintenant en Géorgie, dans le sud des États-Unis. Voilà donc pour ce qui est des effets de l'Accord de Libre-échange avec les États-Unis.

Or, les règles devaient encore changer suite aux négociations de l'ALÉNA. Il semblerait en effet qu'aux yeux des fabricants américains, les succès remportés par les fabricants canadiens de vêtements grâce aux contingents tarifaires ne peuvent être tolérés. L'ALÉNA prévoit donc trois étapes de transformation au chapitre des règles d'origine.

Pour pouvoir bénéficier des tarifs douaniers de libre-échange aux termes des nouvelles règles, les fabricants doivent produire en Amérique du Nord, en utilisant du tissu fabriqué également en Amérique du Nord à partir de fils ou de fibres nord-américains, ce qui de toute évidence favorise les fabricants américains de vêtements et de textile.

Ainsi, à cause de ces règles, il sera de plus en plus difficile pour les fabricants canadiens de bénéficier des tarifs douaniers de libre-échange. Nous estimons qu'avec ces nouvelles règles, seuls quelques fabricants canadiens de vêtements et de textile pourront profiter de ces tarifs favorables.

Lorsque la majorité des fabricants d'un secteur ne peuvent se prévaloir des tarifs préférentiels, il s'agit, en réalité, non pas d'un accord de libre-échange, mais plutôt de mesures protectionnistes dont seuls les industriels américains seront les bénéficiaires. Ainsi, selon ces nouvelles règles d'origine, la majorité des fabricants de vêtements tricotés du Canada n'auraient plus libre accès au marché américain, car même si les tissages utilisés sont essentiellement d'origine nationale, ils sont souvent fabriqués à partir de fil acheté à l'étranger. Selon la règle d'origine en trois étapes, les vêtements confectionnés avec ces tissages devront, pour la première fois, faire l'objet de contingents tarifaires pour pouvoir être exportés aux États-Unis.

La limite imposée au nombre de ces contingents tarifaires constitue la seconde modification importante prévue dans l'ALÉNA qui aura des effets préjudiciables pour les fabricants canadiens. Le gouvernement a affirmé que pour contrer le durcissement des règles d'origine, il avait réussi à obtenir un nombre plus élevé de contingents tarifaires, si bien que les fabricants canadiens de vêtements et de textile bénéficieraient d'un tarif préférentiel. Or, même si les négociateurs canadiens ont effectivement réussi à doubler le nombre de contingents tarifaires prévus par l'ALÉNA, dans le secteur sensible entre tous de la laine, l'augmentation des contingents tarifaires est purement symbolique.

Une augmentation aussi réduite des contingents tarifaires ne servira pas à grand'chose, car c'est justement dans le secteur où nous étions le plus compétitifs que les règles ont été resserrées. Vu qu'il y aura de plus en plus de fabricants de vêtements et de textile qui seront obligés d'utiliser les contingents tarifaires pour exporter aux États-Unis, l'augmentation des contingents tarifaires obtenue est tout à fait ridicule.

[*Texte*]

To add to the insignificance of the higher TRQs, we find ourselves looking at the third important change in the NAFTA for the Canadian apparel and textile producers, namely, a redefinition of wool. Traditionally weight is the criterion to define the character of a good. The previous definition of wool goods was articles or fabrics in chief weight, 50% or more wool. However, this did not give an advantage to American producers.

In the end, U.S. negotiators had their way and a new definition of what is a wool apparel was accepted. The definition was changed from chief weight to chief value of wool. As wool is usually the most expensive fabric in apparel, this new definition clearly supports American wool manufacturers and puts Canadian manufacturers of wool products at a disadvantage. This will translate into more apparel and textile goods being classified under wool goods not meeting the triple transformation test and having to use limited TRQs.

When the three important changes discussed are put together, a picture of restricting Canadian apparel and textile producers becomes increasingly apparent. Our manufacturers who have been successful under the Canada-U.S. Free Trade Agreement, mainly through the use of TRQs, will find themselves fighting with even more and more manufacturers for the limited TRQs. They are forced to compete, not in a free trade market that is fair, but in a more restrictive and unfair trade deal. The North American Free Trade Agreement has reduced access for Canada's successful apparel and textile manufacturers by protecting the American industries.

Under the NAFTA it is very plausible to see the apparel producers moving away from producing high-quality garments, as they have been successful in the past. Some of the apparel and textile producers will find it impossible to compete in such an unfair trade deal and will do like many others have done since the FTA, close their doors, move away, and put people out of work.

Yes, some of them will choose to compete but will have to sacrifice the very things that have kept them so competitive, quality, and workers by cutting their wages. They will have to resort to the purchasing of fabrics and yarn produced in North America instead of the better quality found elsewhere in the world. They will be looking at cutting production costs and will, as usual, look at cutting wages, benefits, and the number of employees, perhaps returning in some cases to the sweatshop atmosphere.

Let us not forget that many apparel manufacturers are increasingly making use of home workers to lower their costs. When resorting to ship their production to workers at home, the cost for the manufacturers decreases substantially as they exploit the workers by paying less and giving no benefits. The workers at home see long hours, little pay, no benefits, and at the end many do not qualify for unemployment insurance or pension, because they were never registered.

[*Traduction*]

D'autant plus qu'il faut ajouter une troisième modification aux règles de l'ALÉNA pour les fabricants canadiens de vêtements et de textile, à savoir une nouvelle définition de la laine. Jusqu'à présent, les tissus étaient classés essentiellement selon leur poids, et l'on considérait comme tissu de laine tout tissu dans lequel la laine comptait pour au moins 50 p. 100 du poids. Mais cette définition ne favorisait pas les fabricants américains.

Les négociateurs américains ont réussi à avoir gain de cause en imposant une nouvelle définition des vêtements de laine, selon laquelle ce n'est plus le poids, mais la valeur de la laine qui sera déterminante. Comme les tissus de laine sont généralement les plus chers, cette nouvelle définition avantage nettement les fabricants américains au détriment des fabricants canadiens. En effet, il y aura davantage de vêtements classés comme vêtements de laine non conformes au triple test de transformation et faisant donc l'objet de contingents tarifaires.

Pris ensemble, ces trois importants changements auront, de toute évidence, pour effet de mettre des bâtons dans les roues des fabricants canadiens de vêtements et de textile. En effet, nos fabricants qui jusqu'à présent, ont su profiter de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, notamment grâce aux contingents tarifaires, auront désormais plus de mal à s'en prévaloir en raison de l'augmentation de la demande. La concurrence se fera, non pas sur un marché libre, mais bien au contraire, sur un marché protégé. L'ALÉNA aura pour effet d'entraver la pénétration sur le marché américain de nos fabricants de vêtements et de textile, étant donné les mesures protectionnistes dont bénéficieront les industries américaines.

Il faut donc s'attendre à ce que les fabricants canadiens produisent de moins en moins de vêtements haut de gamme, ce qui, auparavant, était leur point fort. N'arrivant plus à rester compétitifs en raison de ces règles injustes, ils feront ce que bien d'autres ont fait depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, ils fermeront leurs portes et aggraveront ainsi le problème du chômage.

Pour rester concurrentiels, certains fabricants sont tentés de sacrifier ce qui, jusqu'à présent, a été le gage de leur succès, la qualité et la main-d'oeuvre, par le biais de réductions de salaire. Ils seront obligés d'acheter des tissus fabriqués en Amérique du Nord plutôt que les tissus de meilleure qualité fabriqués ailleurs. Ils seront obligés de réduire leurs coûts de production, notamment en réduisant les salaires et les différents avantages sociaux, ainsi que le nombre de postes de travail et on pourrait même revoir, dans certains cas, les terribles ateliers d'autrefois où la main-d'oeuvre était exploitée sans merci.

Pour réduire leurs coûts, de nombreux fabricants font appel d'ores et déjà à des travailleurs à domicile qui leur coûtent moins cher en salaires et qui ne touchent aucun des avantages sociaux. Les travailleurs à domicile travaillent de longues heures pour un petit salaire, ils n'ont aucun des avantages sociaux et ne peuvent souvent bénéficier ni de l'assurance-chômage ni d'une pension, parce qu'ils n'ont jamais été déclarés.

[*Text*]

• 1555

Terrible working conditions, and often having to use the work of their own children to make a living of it, add to the terrible problem of home workers and their exploitation. Such a system of business for the apparel industry will make all players losers, even the government, which will lose considerable revenue because of shameless entrepreneurs.

Here I'd like to elaborate about home workers because our union mainly represents workers in the textile and the men's clothing industry. When we talk about home workers, this is a problem that has existed for quite a while. It already has increased following free trade with the United States. We feel that it is going to increase much more if there is going to be a North American Free Trade Agreement.

It is a problem that is found mainly in ladies' clothing. It is also found in sports wear and children's wear. This is not necessarily found in men's fine clothing, simply because when we talk about men's fine clothing it requires more machinery in order to do the work. I'll make it clear to the committee that the home worker problem is in the apparel industry but mainly, as I said before, it is in the ladies' and in the children's wear and sports wear.

The thousands of job losses expected because of NAFTA in these two industries will fall mostly on the shoulders of working women, many of whom are immigrants with limited transferable skills and whose knowledge of one of the two official languages is also limited. In other words, the trade deal that the government wants to impose on us is not liked by the manufacturers of apparel and by most people in the textile industry, and is passionately hated by millions of Canadians who are sure to pay the price and feel the side-effects of job losses and economic uncertainty.

The NAFTA goes as far as redefining the powers of every level of government, federal, provincial and municipal. It sets restrictions on what governments can and cannot do. This will be reducing Canada, as experts have indicated:

> to an integrated market-led free trade zone which will be strong enough to lead in the new globalized economy. This vision of the Americas is based on a borderless continent where governments are subservient to the needs of the marketplace.

The NAFTA deal will put pressure on our existing programs to be lowered to levels existing in the U.S. or even Mexico. Some programs to aid displaced workers or to improve their skills can be seen through the NAFTA deal to be an unfair trade advantage. It would then be left up to the trade dispute mechanism to resolve the matter. Nonetheless, a trade deal will dictate what type of programs and how widespread they will be that the citizens of Canada can hope to get.

[*Translation*]

Ces travailleurs sont terriblement exploités, leurs conditions de travail sont extrèmement mauvaises et bien souvent ils doivent faire travailler leurs enfants pour subsister. Avec de telles conditions dans l'industrie du vêtement, tout le monde se retrouvera perdant, même le gouvernement, qui perdra des revenus considérables à cause d'entrepreneurs sans scrupules.

J'aimerais parler des travailleurs à domicile parce que notre syndicat représente surtout les travailleurs du textile et du vêtement pour homme. Le problème des travailleurs à domicile existe depuis très longtemps et leur nombre a déjà augmenté à la suite de la conclusion de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Nous estimons que la situation ne fera que s'aggraver dans le contexte d'un Accord de libre-échange nord-américain.

Le problème existe surtout dans le secteur du vêtement féminin, du vêtement de sport et du vêtement pour enfants, pas nécessairement dans le vêtement de qualité pour homme qui nécessite un outillage plus perfectionné. Le problème des travailleurs à domicile existe donc dans l'industrie du vêtement, mais il touche surtout, comme je l'ai déjà dit, la production de vêtements pour femmes, pour enfants et de sport.

Les milliers d'emplois qui disparaîtront dans nos deux secteurs suite à l'Accord de libre-échange nord-américain auront surtout des répercussions sur le travail des femmes, qui, pour la plupart, sont immigrantes, ont des compétences qui peuvent difficilement être utilisées dans d'autres domaines et ont une connaissance assez limitée d'une des deux langues officielles. En d'autres termes, cette entente commerciale que le gouvernement veut nous imposer est vue d'un mauvais oeil par les fabriquants de vêtements et par la majorité de ceux qui travaillent dans les industries du textile. Elle est également rejetée avec vigueur par des millions de Canadiens qui en subiront les conséquences néfastes, qui perdront leur travail et qui se retrouveront dans une situation économique incertaine.

L'ALÉNA va même jusqu'à redéfinir les pouvoirs des différents paliers de gouvernements, fédéral, provinciaux et municipaux et restreint leur liberté d'action. Comme des experts en la matière l'ont dit, le Canada deviendra:

> une zone de libre-échange intégrée et vivant au rythme du marché et cette zone de libre-échange sera suffisamment forte pour exercer un rôle de chef de file dans une nouvelle économie mondiale. Cette vision des Amériques est celle d'un continent sans frontières où les gouvernements sont là pour servir les besoins du marché.

L'Accord de libre-échange nord-américain entraînera une baisse des normes qui s'appliquent aux programmes existants pour les adapter au niveau américain et même mexicain. Certains programmes d'aide aux travailleurs déplacés ou de recyclage seront perçus, dans le cadre de l'ALÉNA, comme des avantages commerciaux indus; la question sera touchée par le biais des mécanismes de résolution des différends commerciaux. De toute façon, c'est une entente commerciale qui déterminera le genre et l'envergure des programmes dont les Canadiens et Canadiennes pourront bénéficier.

[*Texte*]

To show the subcommittee another example of the restrictions imposed by NAFTA we can look at chapter 16, where the mobility of workers is limited to a select group of professionals. We are not advocating unlimited labour mobility between countries. We would like to see the kind of labour mobility allowed in the European Community, where labour can go and work in the areas where they offer the best programs, higher wages, etc. This is part of the EC's commitment to ensure that labour will be competitively positioned to share the gains from trade integration.

In other words, in order to to avoid a mass exodus of workers into a country with a higher standard of living and decent social programs, a nation would have to ensure that its own standards and programs are raised sufficiently to avoid the exodus. Unfortunately, the NAFTA allows capital to flow to wherever it can earn the highest return, but labour is kept immobile.

The subcommittee is looking at a trade deal that benefits large corporations, especially transnational companies. With this deal they will be able to move production to where the cost is the lowest, while still selling their products for the same price. Although Canadians may be productive, the low wages, lack of enforcing health, safety and environmental regulations in Mexico will easily offset the cost of a reduced productivity level. Moreover, one will expect that Mexican workers will increase their productivity.

• 1600

Many may argue that this deal will be good for Mexico and its population and that they will have higher wages and better working conditions etc., but what happens to the workers in Canada who were dumped by the companies that moved south? What jobs will we offer to the immigrants arriving in Canada if this deal eliminates all those low-skilled manufacturing jobs? Will they work in the service sector for minimum wages? This is the worst type of economic renewal Canada has ever undertaken.

We all know how much the maquiladora region has grown—up to 500,000 workers. Because of firms moving to this area, the Mexican men and women who find themselves working for American or Canadian corporations in the maquiladora region do not see their wages increased or any other of those promises being realized. Instead, they work in the same conditions for the same money, living in cardboard boxes, and being exploited.

One cannot dispute the fact that Mexico has some impressive laws on labour, environment, health and safety etc. Unfortunately, they are laws on a piece of paper, for showing and not for enforcement. NAFTA should have included provisions to ensure that minimum labour and environmental standards be met throughout the continent.

[*Traduction*]

Pour donner au sous-comité un autre exemple des restrictions imposées par l'ALÉNA, il suffit de se pencher sur le chapitre 16 qui prévoit limiter la mobilité des travailleurs à un groupe choisi de professionnels. Nous ne promulgons pas la mobilité totale des travailleurs, mais nous souhaiterions un système semblable à celui de la Communauté européenne où les travailleurs peuvent se déplacer pour bénéficier des meilleurs programmes et des salaires les plus élevés etc.. Une telle politique fait partie de l'engagement de la Communauté européenne en ce qui a trait à la compétitivité des travailleurs qui peuvent ainsi retirer tous les avantages de l'intégration commerciale.

En d'autres mots, pour éviter un exode massif de ses travailleurs vers un autre pays où le niveau de vie est plus élevé et où les programmes sociaux sont meilleurs, un pays devrait s'assurer que son niveau de vie et ses programmes sociaux sont suffisants pour retenir la main-d'oeuvre. Malheureusement, dans le cadre de l'ALÉNA, si les capitaux peuvent être investis là où leur rendement est le meilleur, la population active, par contre, ne peut bouger.

Le sous-comité est donc en train d'étudier un accord commercial qui avantage les grandes sociétés, particulièrement les transnationales. Celles-ci pourront, grâce à cet accord, déplacer la production là où le coût de la main-d'oeuvre est le plus bas, tout en vendant leurs produits au même prix. Même si la productivité est meilleure au Canada, les bas salaires partiqués au Mexique, ainsi que l'absence de règlementation dans le domaine de la santé, de la sécurité et de l'environnement compenseront largement une productivité plus faible. De plus, on peut s'attendre à ce que les travailleurs mexicains accroissent leur productivité.

On peut bien prétendre que cette entente sera bonne pour le Mexique et pour sa population qui bénéficiera de salaires plus élevés et de conditions de travail meilleures. Que se passera-t-il cependant dans le cas des travailleurs canadiens qui se sont vus renvoyés par les compagnies qui ont plié bagages pour déménager dans le sud? Quel genre de travail pourra-t-on offrir aux nouveaux immigrants si tous les emplois peu spécialisés sont ainsi éliminés? Vont-ils devoir accepter de travailler au salaire minimum dans l'industrie du service? Il s'agit-là du plus mauvais renouveau économique que le Canada aît jamais envisagé.

Nous connaissons tous la situation dans la région des maquiladora où travaillent à l'heure actuelle quelque 500 000 personnes. Les Mexicains et Mexicaines à l'emploi des compagnies américaines et canadiennes de cette région n'ont pas eu d'augmentation de salaire et aucune des promesses qu'on leur avait faites ne s'est réalisée. Bien au contraire, ils continuent à travailler pour le même salaire, ils continuent à vivre dans des boîtes de carton, ils continuent à être exploités.

On ne peut pas dire que les lois mexicaines en matière de travail, d'environnement, de santé et de sécurité, etc., ne sont pas impressionnantes. Malheureusement, ces lois ne sont pas appliquées. L'ALÉNA aurait dû inclure des dispositions prévoyant le respect de normes minimales en ce qui a trait aux conditions de travail et à la préservation de l'environnement dans tout le continent.

[*Text*]

The NAFTA deal is not advantageous to Mexican workers or American workers because the deal is such that there is a downward trend of labour standards. For these workers nothing will change unless the deal is changed. It will certainly not be large transnational corporations that will increase labour standards out of the kindness of their hearts. What they want is to put workers against workers for lower wages, communities against communities in order to get the best offers for their investments. This, ACTWU believes, is unacceptable and disgraceful even to contemplate.

The North American Free Trade Agreement is not a fair deal for Canada and it must be cancelled to ensure that all people share in the potential gains. No new trade deal should be passed until programs to help displaced workers are established and are fully functional. Under its present form the NAFTA means job losses and plunging Canada into an insurmountable economic disaster.

The apparel and textile industries will be greatly affected by this proposed NAFTA. In this submission we could only scratch the surface of its potential impact. In order to have a clear picture of how this trade deal in its present form will affect these two industries and their over 150,000 workers, the federal government must undertake an in-depth analysis. Only in this fashion can the Sub-Committee on International Trade have a clear picture and make the recommendations necessary to alleviate any unfair or missing provisions.

After conducting that analysis of this and other industries, it will become evident to everyone that NAFTA is unfair and must not be allowed to become law. Canadian negotiators must be given the direct order to obtain a fair trade deal for Canadians and never make any concessions that will result in massive job losses or an unfair playing field for Canadian industries.

Furthermore, such a widespread and fundamental trade deal as the NAFTA should include provisions on labour standards and environment, social programs, etc., to ensure that no one will lose in such a deal but rather will share in the gains. Allowing other nations to enter the deal without improving their standards will contribute to the already heavy pressure to lower our Canadian standards. Nations wanting to enter the trade deal must be required to meet basic standards in every possible area.

On the domestic front, let us remind the present government that it does not have the mandate or the public opinion support to pass this trade agreement. We therefore recommend that this agreement be shelved until the people of Canada have an opportunity to vote for a new government or to vote in a referendum for the acceptance or rejection of the proposed NAFTA.

[*Translation*]

L'ALÉNA n'assure aucun avantage aux travailleurs mexicains et américains puisqu'il est conçu de façon à abaisser les normes qui s'appliquent aux conditions de travail. Pour ces travailleurs, rien ne changera à moins que l'accord lui-même ne soit modifié. Ce ne seront certainement pas les grandes compagnies transnationales qui décideront de relever les normes concernant les conditions de travail dans un élan de générosité. Ce que ces compagnies veulent, au contraire, c'est inciter les travailleurs et les différentes collectivités à faire les offres les plus compétitives et ainsi s'assurer du meilleur rendement pour leurs investissements. Notre syndicat estime qu'il s'agit là d'une façon de procéder éhontée et inacceptable.

L'Accord de libre-échange nord-américain n'est pas juste pour le Canada, il doit être rejeté pour s'assurer que tous puissent participer aux bénéfices potentiels qui pourraient ressortir d'un accord commercial de cette envergure. Aucun accord de ce genre ne devrait être adopté avant que l'on ait mis au point des programmes destinés à aider les travailleurs déplacés. Dans sa forme actuelle, cet accord entraînera des pertes d'emplois, et plongera le Canada dans un véritable désastre économique qui sera impossible à surmonter.

Les secteurs du vêtement et du textile seront très lourdement touchés par cet accord. Dans notre exposé, nous n'avons pu qu'évoquer brièvement les répercussions possibles. Mais pour avoir une bonne idée de l'impact de cet accord sur nos deux secteurs et leurs quelque 150 000 travailleurs, le gouvernement fédéral devrait entreprendre une étude approfondie. Ce n'est que de cette façon que le Sous-comité du commerce extérieur se fera une bonne idée de la question et pourra présenter des recommandations qui permettront de rectifier des dispositions injustes et d'ajouter certaines clauses à l'accord.

Une telle étude et celles qui pourraient porter sur d'autres secteurs permettront à tout le monde de se rendre compte que l'ALÉNA est injuste et ne devrait pas être adopté. On devrait donner aux négociateurs canadiens l'ordre ferme d'établir une entente juste pour tous les Canadiens et de ne faire aucune concession qui provoquerait des pertes massives d'emplois et léserait les industries canadiennes.

De plus, un accord commercial aussi large et fondamental que l'ALÉNA devrait inclure des dispositions concernant les normes de travail, les normes environnementales, les programmes sociaux, etc.; de cette façon, personne ne perdra au jeu et tout le monde en tirera avantage. Permettre à d'autres pays d'adhérer à l'accord sans améliorer leurs normes aura pour effet d'abaisser encore davantage les normes canadiennes. Les pays qui veulent participer à l'accord devraient répondre à certaines exigences de base, dans tous les domaines.

Sur le plan national, il faudrait rappeler au gouvernement actuel qu'il n'a pas le mandat ni l'appui du public voulu pour adopter un tel accord. Par conséquent, nous recommandons qu'il soit suspendu jusqu'à ce que la population canadienne ait eu la possibilité d'élire un nouveau gouvernement ou de se prononcer sur cet accord au cours d'un référendum.

[*Texte*]

Finally, we would like to leave these words with the subcommittee members and the federal government or any other government thereafter. The Amalgamated Clothing and Textile Workers Union will oppose this deal and any other deal that threaten the jobs, security, standard of living, and family life enjoyed by its members.

This is our presentation.

The Chairman: Thank you.

Mr. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley): I shall be sharing my allotted time with Mr. Heap.

• 1605

I welcome the witnesses to the committee today. When you were speaking, I couldn't help taking a look at the label on my suit. You will be pleased to note it's a union suit, made in Canada, made by members of your union.

Mr. Alleruzzo: I guess you can ask the questions now.

Some hon. members: Oh, oh!

Mr. Gardiner: I hope everybody will make a similar check. I'm a good NDPer, and I'm wearing a good union suit.

For your industry it sounds like the start of a horror story under the North American Free Trade Agreement. I'm referring to the point you make on page 4 of your brief when you talk about the sacrificial lamb that the textile industry is becoming under this trade deal. More specifically, I'm most interested in the comments you make on page 6, where you talk about the very specific definition of wool as it's being interpreted under the North American Free Trade Agreement.

It seems to me from each meeting of this committee that I've had the chance to come to, and from my further reading of the agreement and of others, in fact what we have is that NAFTA is really a step back in many ways even from what we had under the free trade agreement. Can you expound a bit on that particular point? Is that the view of your union, generally speaking, about NAFTA, that it's even worse than the FTA?

Mr. Alleruzzo: It's not only the view of our union; that is also the view of many companies in the clothing industry. At one point, as we said before, with the TRQs that we had already negotiated under the free trade agreement with the States, the manufacturers could export a certain amount of square metres of manufactured material into the United States free of tariffs. What happened was that some of the manufacturers took advantage of woollen materials, because those were the ones that were high quality and were good sellers in the United States.

Under the FTA about 33% of content in the manufactured material could be woollens, and content was based on the weight of the material. Now weight has been changed to the value of the material. That means woollens cost more money than other woven materials, so that brings the percentage higher. Very simply, it means that quite an amount of the materials or suits that were exported at one time tariff-free now have to be exported under the TRQs.

[*Traduction*]

En terminant, nous tenons à signaler aux membres du sous-comité, au gouvernement fédéral et à tout autre gouvernement qui pourrait être élu par la suite que notre syndicat s'opposera à cet accord et à tout autre accord qui met en danger les emplois, la sécurité, le niveau de vie et la vie familiale de nos membres.

Cela met fin à notre exposé.

Le président: Merci.

M. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley): Je partagerai mon temps avec M. Heap.

Je souhaite la bienvenue aux témoins. Pendant vos remarques préliminaires, je n'ai pas pu m'empêcher de regarder l'étiquette de mon costume et je suis heureux de vous dire que c'est un costume syndical, fabriqué au Canada par des membres de votre syndicat.

M. Alleruzzo: Alors, vous pouvez commencer à poser vos questions.

Des voix: Oh, oh!

M. Gardiner: J'espère que tout le monde fera la même vérification. Moi, en bon Néo-démocrate, je porte évidemment un costume syndical.

À vous entendre, l'Accord de libre-échange nord-américain semble être, pour votre industrie, le début d'une descente en enfer. Vous dites en effet que l'industrie textile a été l'agneau sacrifié sur l'autel du libre-échange. Je songe plus précisément à ce que vous dites dans votre mémoire au sujet de la définition très spécifique de la laine en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain.

À chaque séance de ce comité, et suite à de nouvelles lectures de l'accord, je suis de plus en plus convaincu que ce nouveau texte constitue un recul par rapport à l'accord négocié entre le Canada et les États-Unis. Qu'en pensez-vous? Les membres de votre syndicat croient-ils, eux aussi, que l'ALÉNA est encore pire que l'ALÉ?

M. Alleruzzo: Ce n'est pas simplement l'opinion de notre syndicat mais aussi de bon nombre d'entreprises du vêtement. Comme je l'ai déjà dit, avec les contingents tarifaires que nous avions négociés dans l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, nos fabricants pouvaient exporter dans ce pays, en franchise de douanes, un certain nombre de mètres carrés de tissu transformé. Certains fabricants ont profité de cette disposition pour exporter surtout des tissus de laine, parce que ce sont des tissus d'excellente qualité qui se vendent bien aux États-Unis.

En vertu de l'ALÉ, il pouvait y avoir 33 p. 100 de laine dans les tissus transformés, teneur qui était calculée sur le poids du tissu. Aujourd'hui, le critère du poids a été remplacé par la valeur. Comme la laine coûte plus cher que les autres tissus, son pourcentage, dans la valeur totale, est beaucoup plus élevée. Il s'ensuit qu'une quantité importante de tissus ou de costumes qui étaient auparavant exportés en franchise de douanes devront maintenant l'être dans le cadre des

[*Text*]

That means they will be able to export fewer woollen suits than they did before.

Mr. Gardiner: On page 5 of your submission you mention a couple of examples of companies that have moved their production facilities to the United States and some to Mexico. You mentioned the TRW firm and a couple of companies in Cornwall. That's an allegation that has been made by many people. The government pooh-poohs any suggestion that companies are doing that.

Do you have a comment on the position of the government on this matter? If not now, at a later date you might be able to assist the committee by providing us with some further information on the allegation that you make in here, and the list of companies that you suggest are actually moving out of Canada to the southern states or Mexico.

Mr. Alleruzzo: As far as the company that we talked about, Courtoulds, which is a multinational company, there's no question about it. This company up until three years ago had two plants in Cornwall which today don't exist any more. Whatever they were producing in Cornwall, they have sent those products to be made elsewhere. One of the products is now made in Georgia because they also have a plant there. These are facts.

• 1610

Usually when we talk to the governments, the first thing they tell us is that this is happening because of the recession and because business is very bad. We understand that the recession is still there as far as we are concerned, but really we cannot blame the recession for all these problems that the industry has had, because a lot of these things are really because of the free trade agreement, because it is cheaper to manufacture something in the southern United States.

The other thing we have encountered even with those companies that are here, that are existing, that are still working, is renegotiation. The first thing they brought to the table was the fact of the free trade agreement, with a list of demands for cut-backs, whether it was wages or benefits, and everything else.

Mr. Gardiner: In the United States the new administration and President Clinton talk about so-called parallel accords. To take the Prime Minister and the President at their word on the North American Free Trade Agreement, they're going to try to ram it through here in Canada in particular, but President Clinton is interested in some parallel accords relating to labour adjustment.

Would this be the start of a new reopening of another round of discussions on this North American Free Trade Agreement? Presumably if it's a trilateral agreement, Canada will be involved at some point. Does this mean that down the road we may have some new overtures from the United States in terms of what they think we should be doing with labour adjustment programs here in Canada?

[*Translation*]

contingents tarifaires. Autrement dit, nous pourrons en exporter moins qu'auparavant.

M. Gardiner: Vous mentionnez dans votre mémoire plusieurs entreprises qui ont déménagé leurs usines aux États-Unis ou au Mexique, comme TRW et deux sociétés de Cornwall. Cet argument a déjà été avancé par d'autres personnes, mais le gouvernement le conteste.

Avez-vous quelque chose à dire sur la position du gouvernement à ce sujet? Peut-être pourriez-vous d'ailleurs nous éclairer et nous communiquer plus tard d'autres précisions à ce sujet, si vous ne pouvez le faire aujourd'hui, en nous fournissant la liste des sociétés qui, comme vous le prétendez, quittent le Canada pour aller s'installer au Mexique ou dans les États américains du Sud.

M. Alleruzzo: Nous mentionnons dans notre mémoire la société Courtaults, une multinationale, dont le cas est incontestable. Il y a trois ans encore, elle avait deux usines à Cornwall; aujourd'hui, elle n'en a plus aucune. Cela signifie que les produits qu'elle fabriquait à Cornwall le sont aujourd'hui ailleurs. De fait, l'un d'entre eux l'est en Géorgie où la société a également une usine. Ce sont des faits incontestables.

En règle générale, quand nous parlons de ce problème aux gouvernements, leur première réaction est de dire que ces phénomènes s'expliquent par la récession et par la mauvaise conjoncture économique. Certes, nous sommes convaincus que nous sommes encore en période de récession, mais ce facteur ne saurait expliquer tous les problèmes que connaît notre industrie car bon nombre sont directement reliés à l'Accord de libre-échange. Il est, en effet, évident que les prix de revient sont beaucoup moins élevés dans le sud des États-Unis.

Autre phénomène que nous avons constaté avec les sociétés qui sont encore ici, qui fonctionnent encore ici, c'est la renégociation. Le premier facteur que mentionnent les patrons lorsqu'une convention collective doit être négociée, c'est l'Accord de libre-échange. Autrement dit, ils abordent d'office les négociations en exigeant des réductions de salaires ou d'avantages sociaux.

M. Gardiner: Aux États-Unis, le président Clinton a parlé de ce qu'il appelle des accords parallèles. Si nous prenons le Premier ministre et le président au mot, ils ont parfaitement l'intention de forcer l'adoption de l'Accord de libre-échange nord-américain, et cela vaut notamment pour le Premier ministre canadien, mais le président Clinton s'est dit intéressé à négocier des accords parallèles pour favoriser l'adaptation de la main-d'oeuvre.

Cela pourrait-il être une solution pour ouvrir à nouveau les discussions sur cet accord de libre-échange? S'il s'agit d'un accord trilatéral, le Canada aura son mot à dire, à un moment ou à un autre. Cela veut-il dire que nous aurons certaines possibilités de renégociation avec les États-Unis, pour tenter de protéger notre main-d'oeuvre?

[*Texte*]

Mr. Alleruzzo: Again, as you heard in our presentation, our position is to scrap the whole agreement. You heard some of the talk that is in the States now concerning President Clinton. Naturally, whatever can be done to improve the agreement will help the workers here in Canada, and can change some of the labour standards that exist in Mexico and in the southern United States. Anything like that will be a help. There is no question about it. But as I said before, our position is to scrap the whole thing and start again from scratch.

Mr. Heap (Trinity—Spadina): I want to go directly to one question, Mr. Chairman, to my brothers from the Amalgamated Clothing and Textile Workers Union. You say on page 9:

> The Mexican men and women who find themselves working for American or Canadian corporations, in the Maquiladora region, do not see their wages increase or any other of those promises being realized. They, instead, work in the same conditions for the same money, living in cardboard boxes and being exploited.

I've heard this from several visitors, union and non-union, to the maquiladora. I haven't had an opportunity to go there myself yet to see it, but can you tell us of any written material that shows this? I entirely agree with what you're saying, but if you can tell us or send us reports that show this, that would strengthen it.

Mr. Alleruzzo: Yes, we can send you a report. In fact, I had the opportunity to visit the maquiladora. We visited a town called Piedras Negras. We just visited the area. We were not able to go into any of the plants. In fact, we even saw a Levis plant, which, as you know, is a multinational. We do have them also in Canada. But we met with some of the workers.

When we met with some of the workers, we were told the salary was $4 per day. That was what they earned. They have some kind of a piece-work system. They're promised that if they reach a certain quota they will get extra. One of the workers told us that, yes, sometimes they do get that extra, but they really don't get any money. They get some kind of a bonus, some kind of a ticket that they can go to the grocery store with and get some groceries. These are stores owned by the same companies.

• 1615

We were able to see where these people live. They are cardboard boxes. There is no running water. They wait outside because there is a truck that comes in every morning around 10 o'clock and delivers water. They're only entitled to a certain amount of water.

Again, as far as safety and health are concerned, they are non-existent. As I said, I was able to visit that myself and we do have a report that our union had made, and we're going to try to forward it to you.

Mr. Heap: Mr. Chairman, may I ask if he would send it to the clerk, and that it be distributed, please? Thank you.

[*Traduction*]

M. Alleruzzo: Je le répète, notre position est qu'il faut tout simplement abandonner cet accord. Certes, tout ce qu'on peut faire pour améliorer le texte dans l'intérêt des travailleurs canadiens devrait l'être, notamment en modifiant certaines des normes de travail en vigueur au Mexique et au sud des États-Unis. Ce genre d'initiative ne doit donc pas être négligée. Cela ne fait aucun doute. Il n'en reste pas moins que notre position ultime est qu'il faut abandonner purement et simplement cet accord et reprendre les négociations dès le début.

M. Heap (Trinity—Spadina): Monsieur le président, je voudrais poser tout de suite une question à mes confrères du Syndicat des Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile, qui disent en substance dans leur mémoire que:

> Les Mexicains et les Mexicaines qui travaillent pour des sociétés américaines ou canadiennes dans la région des maquiladoras n'ont eu aucune augmentation de salaire, et les promesses qui leur ont été faites n'ont pas été tenues. Pire, ils continuent de travailler dans les mêmes conditions qu'auparavant, pour les mêmes salaires, de vivre dans des boîtes en carton et de se faire exploiter.

J'ai déjà entendu ce commentaire de plusieurs personnes, membres ou non de syndicats qui ont visité les maquiladoras. Je n'ai pas eu, moi-même, la possibilité d'aller vérifier mais connaissez-vous des études quelconques qui confirment ces dires? Je suis tout à fait d'accord avec ce que vous dites, mais si vous pouviez nous donner des documents le confirmant, cela serait très utile.

M. Alleruzzo: Nous pouvons certainement vous envoyer un rapport à ce sujet. Je peux cependant vous dire que j'ai moi-même visité les maquiladoras, notamment une collectivité qui s'appelle Piedras Negras. Cependant, nous n'avons pas eu la possibilité de visiter les usines. Nous avons vu une usine de la société Levis, une multinationale qui est aussi implantée au Canada, et nous avons eu la possibilité de discuter avec un certain nombre de travailleurs.

Ceux à qui nous avons parlé nous ont dit que leur salaire était de 4$ par jour. En outre, il y a une sorte de système de travail à la pièce. S'ils parviennent à dépasser un certain quota, ils obtiennent un supplément. L'un des travailleurs nous a dit qu'ils obtiennent parfois ce supplément, mais ce n'est pas vraiment de l'argent. En effet, on le leur verse sous forme de tickets d'alimentation qu'ils peuvent utiliser dans certaines épiceries, lesquelles appartiennent aux mêmes sociétés.

Nous avons pu voir où vivent ces gens. C'est vrai, ils vivent dans des baraques en carton. Il n'y a pas d'eau courante et ils doivent attendre, chaque matin, l'arrivée d'un camion, vers 10 heures, qui leur livre de l'eau. En plus, les quantités auxquelles ils ont droit sont rationnées.

Pour ce qui est de la santé et de la sécurité, il n'y a aucune protection. Cela dit, notre syndicat dispose d'un rapport à ce sujet et nous vous le communiquerons.

M. Heap: Monsieur le président, puis-je demander qu'il soit envoyé au greffier du comité et qu'il soit ensuite remis à chacun d'entre nous? Merci.

[*Text*]

Mr. Van De Walle (St. Albert): What are the numbers of the Amalgamated Clothing and Textile Workers Union in Alberta?

Mr. Alleruzzo: In Alberta we don't represent any members. We only represent a few members who are with the Xerox Company.

Mr. Van De Walle: You indicated that apparel producers have moved away from producing high-quality garments. What happens? Do they just shut their premises? Do they start producing other garments, and if so, what kinds of garments?

Mr. Alleruzzo: It's very simple. The clothing manufacturers already had some sales in the United States, and mainly their sales in the States were suits of high quality. What's been happening is that they are not able to compete any more. They're not selling those suits to the States any more, with a few exceptions. In fact, what's happening now is that there are some companies that are able to sell to the United States through the free trade agreement. But they're not selling a high-quality suit; they are selling a medium-quality suit. That's what happening. We do have some companies that are high-quality suit makers. Some have closed, and some others are not doing very well. In other words, they don't have the production that they had at one time.

Mr. Van De Walle: Would you care to indicate specifically the reason why these high-quality garment manufacturing companies went out of business? What caused that? Are you speaking since the free trade?

Mr. Alleruzzo: When I said the effect that it's had, I meant it is since free trade, since 1989 when the free trade agreement came into effect.

Mr. Van De Walle: So as a result of the free trade—

Mr. Alleruzzo: As a result of the free trade we've had quite a few companies, particularly in fine clothing, that just have closed their plants because they could not compete any more. They just closed their plants. In some of these plants they closed, at one point they had a certain percentage—a very small percentage, because it wasn't that big—that still they were able to export to the States. Since the free trade came in these companies have not been able to export any more.

Mr. Van De Walle: But there seems to be some contradiction. We hear of some manufacturers of suits, for example, finding markets there. Then you indicate that there were companies producing high quality but couldn't survive.

Mr. Alleruzzo: We are talking about only one particular company that has been able to penetrate the American market. Again, this company does not make a high-quality suit; it makes a medium-quality suit. This is really the only company that was able to increase its sales into the United States. Again, when we go back to the high-quality companies, they have not been able to; in fact, some of them have lost some of their sales in the States.

• 1620

Mr. Van De Walle: You made some reference to the carpet industry.

[*Translation*]

M. Van De Walle (St-Albert): Combien y a-t-il de membres des Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile en Alberta?

M. Alleruzzo: Nous n'en avons aucun en Alberta. Dans cette province, nous ne représentons que quelques employés de la société Xerox.

M. Van De Walle: Vous avez dit que les fabricants de vêtements ont cessé de produire des vêtements de première qualité. Pourquoi cela? Est-ce parce qu'ils ont fermé leurs usines ou parce qu'ils ont décidé de produire d'autres types de vêtements? Si oui, lesquels?

M. Alleruzzo: C'est très simple. Les fabricants de vêtements qui exportaient aux États-Unis exportaient essentiellement des costumes de première qualité. Aujourd'hui, ils ne peuvent plus résister à la concurrence et, à quelques exceptions près, ils ont cessé d'exporter ce type de vêtements. Certes, plusieurs fabricants continuent d'exporter des vêtements aux États-Unis, dans le cadre de l'Accord de libre-échange, mais ce ne sont plus des vêtements de première qualité, ce sont plutôt des vêtements de qualité moyenne. Parmi les sociétés canadiennes qui fabriquaient des vêtements de première qualité, certaines ont fermé et d'autres ont beaucoup de mal à s'en sortir. Leur niveau de production a beaucoup baissé.

M. Van De Walle: Pourriez-vous nous dire exactement pourquoi ces fabricants de vêtements de première qualité ont connu ces difficultés? Qu'est-ce qui a provoqué ce phénomène? Est-ce le libre-échange?

M. Alleruzzo: Oui, puisque ce phénomène remonte à 1989, date de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange.

M. Van De Walle: Donc, l'Accord de libre-échange...

M. Alleruzzo: À cause de cet accord, bon nombre de sociétés, notamment des fabricants de tissus de première qualité, ont dû fermer leurs portes car elles ne sont plus compétitives. Certaines des usines qui ont fermé pouvaient encore, à une certaine époque, exporter un certain pourcentage, très minime, de vêtements aux États-Unis mais, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, elles ne le pouvaient plus.

M. Van De Walle: Il semble qu'il y ait, sur ce point, des points de vue contradictoires. En effet, nous avons entendu des représentants de sociétés fabriquant des costumes nous dire qu'ils avaient trouvé des marchés aux États-Unis. Or, vous nous dites que certaines sociétés qui fabriquent des produits de première qualité ne peuvent pas survivre.

M. Alleruzzo: Il n'y a qu'une seule société qui ait réussi à s'implanter sur le marché américain. Or, elle ne fabrique pas de costumes de première qualité, mais seulement de qualité moyenne. C'est la seule qui ait réussi à accroître ses ventes aux États-Unis. En ce qui concerne les entreprises qui fabriquent des produits de première qualité, elles n'ont pas pu augmenter leurs ventes aux États-Unis et, en fait, certaines y ont perdu des marchés.

M. Van De Walle: Vous avez parlé aussi de l'industrie du tapis.

[*Texte*]

Mr. Alleruzzo: Right.

Mr. Van De Walle: I guess I missed that.

Mr. Alleruzzo: The carpet industry, as I said, before free trade, before the FTA went into effect, had over 90% of the domestic Canadian market. After the free trade went into effect, two and a half years later, the carpet industry has only about 60% of the domestic market here in Canada.

It's very simple. What has happened is that some of the companies have bought out other carpet companies just to close them, and these companies then opened up shops in Georgia, and what they do now is make the better-quality carpet here in Canada and they import the medium-priced carpets from the United States.

Mr. Arseneault (Restigouche—Chaleur): After listening to your presentation, I must say that you paint a gloomy future for your industry if the NAFTA goes ahead.

One of the questions I have is with regard to your request for an in-depth analysis. Was there any consultation with your union prior to the FTA? Was there any prior consultation with regard to the NAFTA?

Mr. Alleruzzo: When you say consultation, exactly what do you mean?

Mr. Arseneault: Was there any type of relationship with the government that's putting forth this idea of the NAFTA? Did they sit down with you people and consult and see where the problems were with the FTA to see if they could improve upon them?

Mr. Alleruzzo: No, there was none.

Mr. Arseneault: There were no consultations.

Mr. Alleruzzo: No.

Mr. Arseneault: You're asking for an in-depth analysis before the NAFTA proceeds. What would you consider an appropriate in-depth analysis? By the government? By an independent body? How would you see it?

Mr. Alleruzzo: We feel the government should have had an in-depth analysis of the clothing and textile industry and what impact NAFTA would have on all the workers in the industry itself.

Mr. Arseneault: They claim they have a number of those impact studies done but they don't want to release them for certain reasons. Have they told you that as well?

Mr. Alleruzzo: No, they haven't, but why won't they release them?

Mr. Arseneault: The other question I have is in regard to your statement on page 2 of your presentation. You're talking about loss of jobs due to the NAFTA, the free trade agreement, and other related actions of the government. What do you mean by other related actions or policies? Are you talking about the monetary policy?

Mr. Alleruzzo: One of the actions would be the GST.

Mr. Arseneault: The GST basically has been a—

[*Traduction*]

M. Alleruzzo: En effet.

M. Van De Walle: Je n'ai pas bien entendu ce que vous avez dit à son sujet.

M. Alleruzzo: J'ai dit que notre industrie nationale du tapis détenait plus de 90 p. 100 du marché intérieur canadien avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange. Après, soit deux ans et demi plus tard, sa part du marché n'est plus que de 60 p. 100.

La situation s'explique très simplement. Certaines sociétés ont racheté des fabriques canadiennes de tapis pour les liquider, et elles ont ouvert de nouvelles usines en Georgie. En fin de compte, elles fabriquent les tapis de meilleure qualité ici au Canada mais elles importent des États-Unis les tapis de qualité moyenne.

M. Arseneault (Restigouche—Chaleur): À vous entendre, votre industrie va se trouver dans une situation catastrophique si l'ALÉNA entre en vigueur.

Puisque vous avez demandé une analyse approfondie, je voudrais savoir si votre syndicat a été consulté avant la négociation de l'ALÉ, puis avant la négociation de l'ALÉNA?

M. Alleruzzo: Que voulez-vous dire par «consulté»?

M. Arseneault: Le gouvernement vous a-t-il demandé votre avis au sujet de l'ALÉNA? Vous a-t-il consulté pour savoir si l'ALÉ avait causé des problèmes à votre industrie, et comment ceux-ci pourraient être résolus?

M. Alleruzzo: Non, il n'y a eu aucune consultation.

M. Arseneault: Aucune?

M Alleruzzo: Aucune.

M. Arseneault: Vous réclamez une analyse approfondie avant l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. Qu'entendez-vous par là? Songez-vous à une analyse réalisée par le gouvernement? Par un organisme indépendant?

M. Alleruzzo: Nous croyons que le gouvernement devrait procéder à une analyse approfondie de l'industrie du vêtement et du textile, notamment pour évaluer l'incidence éventuelle de l'ALÉNA sur ses travailleurs.

M. Arseneault: Le gouvernement prétend avoir en sa possession des études d'incidence, mais il ne veut pas les divulguer, pour des raisons que j'ignore. Vous a-t-il dit la même chose?

M. Alleruzzo: Non, mais on peut se demander pourquoi il ne veut pas divulguer ces études.

M. Arseneault: Vous parlez en outre dans votre mémoire des pertes d'emplois qui résulteraient de l'ALÉNA, et de celles qui ont été provoquées par l'ALÉ et par d'autres mesures prises par le gouvernement. Qu'entendez-vous par ces autres mesures ou politiques? Faites-vous allusion à la politique monétaire?

M. Alleruzzo: L'une de ces mesures est l'adoption de la TPS.

M. Arseneault: Mais la TPS est essentiellement. . .

[*Text*]

Mr. Alleruzzo: That, as far as we are concerned, has had a great impact, particularly in Quebec. I don't know if you know it or not, but before in Quebec on all clothing, shoes and furniture there was no tax. Then all of a sudden here comes the GST and provincial tax, so it's very simple. If you buy a suit today and you pay $300 for it, right away you have to add 30% to that, which really has a big impact.

Mr. Arseneault: You also talked about job losses, and one of my colleagues asked about documentation. Would you forward that documentation with regard to companies that have closed, that have moved, and the approximate job losses for each company?

Mr. Alleruzzo: Just for your information regarding what we say on page 3, that 40,000 jobs were lost in the clothing industry, we got those figures from Statistics Canada.

• 1625

Mr. Arseneault: Do you have documentation that would specifically identify a plant? You've outlined a few, and Mr. Gardiner mentioned the two in Cornwall. Do you have specific plant names so we could list them and see how many jobs were lost at each plant?

Mr. Alleruzzo: I'm sure we could do that. There's no question about it.

Mr. Arseneault: If it wouldn't be too much trouble, we would appreciate having that. If you send a copy to the clerk, it would be appreciated.

The other point I'd like to raise is the idea of adjustment programs. You mentioned they should have been in place before the FTA, and you were mentioning that there should be adjustment programs before the NAFTA is put in place and during the NAFTA. What type of worker adjustment program are we talking about? In most of your industry, we're talking about 50-year-old women and immigrant people who sometimes have a lack of language facilities. What would we do? Do you have some type of suggestion on that for the government?

Mr. Alleruzzo: In the clothing industry and in the textile industry we have always had the problem of imports. And at one point—this was in the late 1970s—when the government still had high quotas of imports, it came out with a program to help those workers who lost their jobs because of the imports. One of the programs was for people 55 years or older who had 10 years or more service in the industry and had lost their jobs because of imports. They would qualify for a pre-pension, and quite a few clothing workers did qualify for that. Even though that's not the best thing to do, it's something that did help these people a little.

I'm sure other programs could be put into place by the government. That would be certainly better than having these people who have lost their jobs. . .and once they've terminated the collection of their unemployment, they're just out there in the street, and there is nothing for them. Even if they look for a job, it is very seldom they can find one. We have people who have been laid off for over a year and who can't find anything.

[*Translation*]

M. Alleruzzo: En ce qui nous concerne, elle a eu une incidence profonde, surtout au Québec. Vous ne le savez peut-être pas mais, auparavant, il n'y avait pas de taxe au Québec sur les vêtements, les chaussures et les meubles. D'un seul coup, les gouvernements ont imposé la TPS et la taxe provinciale. Cela veut dire que le prix d'un costume a augmenté du jour au lendemain de 30 p. 100; c'est énorme.

M. Arseneault: L'un de mes collègues vous a demandé de la documentation sur les pertes d'emplois. Pourriez-vous aussi nous donner des documents sur les entreprises qui ont fermé leurs portes, ou sur celles qui ont déménagé; et sur le nombre approximatif d'emplois qui ont ainsi été perdus?

M. Alleruzzo: Je tiens à préciser que le chiffre de 40 000 emplois perdus dans l'industrie du vêtement que nous mentionnons dans notre mémoire vient de Statistique Canada.

M. Arseneault: Avez-vous un document désignant précisément une usine? Vous avez donné quelques exemples, et M. Gardiner en a mentionné deux de Cornwall; mais pouvez-vous nous donner le nombre exact d'emplois perdus dans chaque usine qui a été fermée, en identifiant précisément l'usine?

M. Alleruzzo: Je suis sûr que nous pouvons le faire très facilement.

M. Arseneault: Je vous en serais très reconnaissant. Pourriez-vous envoyer ce document au greffier du comité?

Je voudrais maintenant aborder la question des programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre. Vous avez dit que de tels programmes auraient dus être mis en place avant l'entrée en vigueur de l'ALÉ; et qu'il faudrait aussi en mettre en place avant l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. À quels types de programmes songez-vous? En règle générale, dans votre industrie, la main-d'oeuvre se compose de femmes et d'immigrants d'une cinquantaine d'années qui n'ont pas de compétences linguistiques. Que pourrions-nous faire pour leur venir en aide? Que devrait faire le gouvernement?

M. Alleruzzo: L'industrie du textile et du vêtement a toujours été confrontée au problème des importations. À la fin des années soixante-dix, lorsque le gouvernement avait encore des quotas élevés d'importation, un programme avait été mis sur pied pour aider les travailleurs et travailleuses qui perdaient leur emploi à cause des importations. L'un de ces programmes visait spécifiquement les personnes de 55 ans ou plus, qui avaient au moins 10 années de service dans l'industrie. On leur proposait un départ en préretraite, dont beaucoup ont profité. Certes, ce n'est peut-être pas la meilleure chose à faire mais c'est au moins une aide concrète.

Je suis sûr que le gouvernement pourrait adopter d'autres programmes de cette nature. Cela serait certainement mieux que de coordonner ces gens à la rue une fois qu'ils ont épuisé leurs prestations d'assurance-chômage et n'ont alors plus aucunes ressources. Il est très rare qu'ils puissent retrouver un emploi. Nous avons actuellement des membres qui ont été mis à pied depuis plus d'un an et qui ne trouvent rien.

[*Texte*]

Mr. Arseneault: But this older worker adjustment program—and there is one in place now—helps the individual who qualifies for it at the time, but his or her job is gone forever. There's no money in the economy. There's no spin-off to that, once that person expires or whatever. That position is no longer there, so we've lost the value of that position in the economy.

Mr. Alleruzzo: Again, when we talk about labour adjustment, I'm sure there could be some course, some training that these people could receive with the help of the government and the corporations and companies, some training in other fields.

Mr. Arseneault: You also mention an interesting point I wasn't aware of regarding home workers, whose numbers seem to be, according to you, expanding.

Mr. Alleruzzo: That's right.

Mr. Arseneault: Do you have any statistics on that aspect?

Mr. Alleruzzo: We could send some material. There have been some studies done, particularly in Quebec. At one point a few years ago in Quebec—and I'm talking only about the apparel industry now—according to a study we had about 25,000 home workers. Evidently now, since the free trade agreement has gone into effect, we have over 30,000 home workers in Quebec. As I said before, this happens mainly in the ladies' garment industry, in sports wear, and in children's wear.

What has been happening is that some of the companies are just closing shop. They only do their cutting. They cut the material and send it out to home workers. And many do exploit those workers. Many of them get the work done and sometimes they don't even pay them. Many of them send the work and pay the workers under the table. And at home these people need the money; they need to work. They have children. Sometimes their husbands or sisters and brothers are helping them, and they end up maybe earning 50¢ an hour at times.

• 1630

This is still there, and now it's also increasing in Ontario. It's increasing in B.C. and in Manitoba, because they are centres for clothing manufacturers. We feel that with NAFTA it's going to be disastrous.

The Chairman: We've had presentations previously from people from the apparel industry and from the textile industry. In may ways I think their presentations would echo what was in this brief here too. I come from Galt, Ontario; Cambridge, Ontario, which grew on a shoe industry and textile industry. As you say on page 3, there are a few companies left that are successful, but many have now disappeared.

The one part that was in your brief that I didn't see in the other two briefs was on page 8, the second-last paragraph, about worker mobility. You qualified it by saying you're not advocating open borders. Could you expand on

[*Traduction*]

M. Arseneault: Cela dit, ce programme d'adaptation des travailleurs et travailleuses âgés, qui est actuellement en vigueur, les aide de manière temporaire; il ne change rien toutefois au fait que leur emploi est perdu pour toujours. Cela constitue une perte nette pour l'économie. Lorsque l'emploi est perdu, ses retombées économiques le sont aussi. C'est une perte sèche pour toute la société.

M. Alleruzzo: En effet, et je suis convaincu que le gouvernement et les entreprises pourraient mettre sur pied des programmes de formation professionnelle pour permettre à ces personnes de se recycler.

M. Arseneault: Vous avez également évoqué un autre facteur intéressant, à savoir l'accroissement du nombre de personnes qui travaillent à domicile.

M. Alleruzzo: C'est vrai.

M. Arseneault: Avez-vous des chiffres à ce sujet?

M. Alleruzzo: Nous pourrions vous en envoyer. Ce phénomène a fait l'objet de plusieurs études, notamment au Québec. Selon une étude qui a été réalisée il y a quelques années au Québec, il y avait alors 25 000 personnes qui travaillaient à domicile pour l'industrie du vêtement. Manifestement, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord du libre-échange, ce chiffre a augmenté; il y en a aujourd'hui plus de 30 000 dans la province. Ce phénomène touche particulièrement, je l'ai déjà dit, l'industrie du vêtement pour dames, du vêtement de sport et du vêtement pour enfants.

Ce qui s'est passé, c'est que certaines entreprises ont purement et simplement cessé leur production. Elles se contentent de couper le tissus et de l'envoyer à des gens qui travaillent à domicile. En outre, bon nombre de ces personnes se font exploiter car les entreprises refusent parfois de les rémunérer. Beaucoup d'autres n'acceptent de les payer que de la main à la main. Or, ces personnes sont dans le besoin; elles ont besoin de travail. Elles ont des familles à nourrir. Il arrive parfois qu'elles se font aider par leurs maris, par une soeur ou par un frère, ce qui fait que leur rémunération peut facilement tomber à 0,50$ l'heure.

Nous constatons par ailleurs que ce phénomène s'amplifie en Ontario, ainsi qu'en Colombie-Britannique et au Manitoba, qui sont également des centres de fabrication du vêtement. À notre avis, l'ALÉNA va avoir des conséquences catastrophiques à cet égard.

Le président: Nous avons déjà entendu des représentants de l'industrie du vêtement et du textile. Je crois pouvoir dire que leurs témoignages font, dans une large mesure, écho à ce que vous nous avez dit. Je suis, pour ma part, originaire de Galt, en Ontario, et je sais qu'il y avait à Cambridge une industrie florissante de la chaussure et du textile. Comme vous le rappelez dans votre mémoire, il y a encore quelques entreprises qui réussissent, mais beaucoup sont aujourd'hui disparues.

Cela dit, il y a un élément de votre mémoire que je n'ai pas vu dans les deux autres: c'est celui qui porte sur la mobilité des travailleurs. Certes, vous avez précisé que vous ne recommandez absolument pas l'ouverture des frontières;

[*Text*]

what you mean by worker mobility? The initial knee-jerk reaction would be that in the State of California one of the reasons the Americans want a North American Free Trade Agreement with the Mexicans is to curb the number of illegal immigrants who are flooding into Arizona and California.

Even if you didn't have an open border, you could end up with all these people up here demanding to work for minimum wage, which in their minds would be winning Lotto 6/49 and then returning home six months later. Could you qualify that? It wasn't in any of the other briefs that we saw coming out of your industry.

Mr. Alleruzzo: It's very simple. As we said in the document, we feel that by having worker mobility those countries that have low standards of working conditions and so on will bring them up. The other point is that when we talk about worker mobility, we don't expect that the workers who travel will go and undermine the other workers by working under minimum-wage salaries.

The Chairman: But you can see the point it raises, that as much as there might be good honour amongst the workers, if one is making $4 a day and has an opportunity to come up and work and make in Ontario whatever the minimum wage is, $5.50 an hour or $6.50 an hour, it seems like it's encouragement. For them it would seem very profitable to make that quick turn-around.

Rather than what you hoped for, I think what you'd like to see is increasing the standards in Mexico. By opening it up that way, I think we'd see the reverse effect, and therefore the greedy owners here taking advantage of that new pool of cheap labour. I think it would work the other way, but maybe I'm missing something.

Mr. Alleruzzo: Right now what's happening along the border between Mexico and Texas is that quite a few go through illegally, and usually those illegal ones are really exploited by the companies. If there were a legal way to do that, I'm sure things would be different.

The Chairman: Thank you. I wanted you to clarify it because I'm sure it wasn't as open-ended as I read it.

Mr. Alleruzzo: Right.

The Chairman: I thank you for coming forward. Again, this brief resembles very closely how the industry reacted. There are no surprises that way. Thank you very much for appearing.

Mr. Alleruzzo: I wish to say thank you very much to the committee.

The Chairman: It will take a few moments for our next set of witnesses to come forward.

• 1635

• 1639

The Chairman: I welcome our second witness this afternoon from the Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada, their President, Don Holder. First, I would invite Mr. Holder to introduce his colleagues.

[*Translation*]

toutefois, pourriez-vous me dire à quoi vous pensez quand vous parlez de mobilité des travailleurs? Certains affirment d'instinct que l'une des raisons pour lesquelles les Américains veulent un accord de libre-échange avec le Mexique est que cela permettrait de restreindre le nombre de travailleurs immigrants mexicains qui envahissent illégalement l'Arizona et la Californie.

Même si la frontière n'était pas ouverte, il pourrait y avoir beaucoup de ces travailleurs qui viendraient ici travailler au salaire minimum, lequel représenterait pour eux l'équivalent de gagner au 6/49, avec l'espoir de rentrer chez-eux six mois plus tard. Vous serait-il possible de me donner des précisions à ce sujet? C'est un élément que je n'ai encore vu dans aucun mémoire concernant votre industrie.

M. Alleruzzo: C'est très simple. À notre avis, garantir la mobilité des travailleurs habitant des pays caractérisés par de piètres conditions de travail aura pour effet de les faire monter vers le nord. Quand nous parlons de mobilité des travailleurs, nous ne voulons certainement pas que les travailleurs d'autres pays puissent venir casser le marché du travail en acceptant des salaires inférieurs au salaire minimum.

Le président: Vous comprenez cependant le problème que cela pose? Même s'il y a solidarité syndicale, une personne qui gagne 4,00$ par jour et qui a la possibilité de venir en gagner 5,50$ ou 6,50$ en Ontario, aura beaucoup de mal à résister. Pour elle, il sera très rentable de venir travailler en Ontario, même temporairement.

Si je comprends bien, ce que vous réclamez plutôt, c'est une amélioration des conditions au Mexique. Si on garantit la mobilité complète des travailleurs, on aura l'effet inverse et certains patrons peu scrupuleux profiteront de ce nouveau bassin de main-d'oeuvre au rabais. Peut-être ai-je mal compris votre raisonnement?

M. Alleruzzo: À l'heure actuelle, il y a beaucoup de travailleurs mexicains qui entrent illégalement au Texas; ce sont généralement eux qui se font exploiter par le patronnat. S'ils pouvaient venir travailler au Texas dans le cadre d'un système réglementé, je suis sûr que les choses seraient différentes.

Le président: Merci. Je tenais à obtenir cette précision car je pensais bien que c'était un facteur à considérer.

M. Alleruzzo: Tout à fait.

Le président: Je vous remercie de votre témoignage. Je le répète, votre mémoire ressemble beaucoup à ceux qui nous ont été présentés par d'autres membres de l'industrie. Il ne nous a donc pas beaucoup surpris. Merci beaucoup.

M. Alleruzzo: Je vous remercie de m'avoir suivi.

Le président: Nous allons accorder quelques minutes au deuxième groupe de témoins pour lui permettre de s'installer.

Le président: Je souhaite maintenant la bienvenue à M. Don Holder, président du Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada. Monsieur Holder, pourriez-vous présenter les personnes qui vous accompagnent?

[*Texte*]

Mr. Don Holder (President, Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada): I would like to introduce Fred Pomeroy, Executive Vice-President of CEP; and Reg Basken, Executive Vice-President of CEP; and our two resource people, Ken Waldie and James Kincaid.

Mr. Chairman and members of the committee, we appreciate the opportunity to present our views to you on the North American Free Trade Agreement. We have tabled with the subcommittee a copy of our submission for inclusion in the public records of your proceedings. My colleagues and I will now speak to the contents from our brief résumé.

• 1640

The Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada, or CEP, represents roughly 140,000 members working in Canada. They work in industries that would be profoundly and adversely affected if NAFTA were to take effect. Almost one-third of CEP members work in the telecommunications sector, which will be open to foreign competition under NAFTA, with disastrous results. More than half of our members work in primary resources, including forest products and petroleum. We believe that NAFTA will undermine Canada's ability to manage our resource heritage and will starve these industries of the capital they need.

Most other CEP members work in the manufacturing industry, with either telecommunications or natural resources. This includes electrical-electronic products, chemical, pharmaceutical, furniture, and paper products. These industries are all vulnerable to unfair competition, which in our view will be inevitable under NAFTA.

Our concerns go beyond the industry where we work. We share the concerns of working Canadians in every industry about the surrendering of Canadian sovereignty that is inherent in the North American Free Trade Agreement.

We have prepared a written submission, which has been provided to the committee. We would like to highlight the main points of this submission and answer any questions the committee members may have.

With me today are two executive vice-presidents of our union. Fred Pomeroy will speak about the impact of NAFTA on the telecommunications sector and its related manufacturing industry, and Reg Basken will speak about the energy and chemicals sector.

Our members understand the critical importance of international trade to the Canadian economy. This is particularly true in the forest products sector, where more than 80% of the industry's products are exported. Energy and chemicals are also key export products, and Canada's telecommunications sector is a world leader, exporting both expertise and manufacturing products.

[*Traduction*]

M. Don Holder (président, Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada): Je vous présente Fred Pomeroy, vice-président exécutif du Syndicat; Reg Basken, vice-président exécutif lui aussi; ainsi que Ken Waldie et James Kincaid, nos deux personnes-ressources.

Monsieur le président, nous vous remercions sincèrement de nous offrir aujourd'hui la possibilité d'exposer notre point de vue sur l'Accord de libre-échange nord-américain. Nous vous avons remis notre mémoire, qui pourra sans doute être reproduit en annexe au procès-verbal de la séance. Mes collègues et moi-même allons maintenant simplement résumer brièvement notre position.

Le Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada ou CEP, comme nous l'appelons, représente environ 140 000 travailleurs et travailleuses du Canada dans des industries qui subiront de plein fouet les effets préjudiciables de l'ALÉNA. Près du tiers des membres du CEP travaillent dans le secteur des télécommunications, secteur que l'ALÉNA ouvrira à la concurrence étrangère, ce qui aura des conséquences catastrophiques. Plus de la moitié de nos membres travaillent dans le secteur des ressources primaires, notamment des produits forestiers et du pétrole. À notre avis, l'ALÉNA va limiter la capacité du Canada de gérer ces ressources, et va priver ces industries des capitaux dont elles ont besoin.

La plupart des autres membres du CEP travaillent dans le secteur de la fabrication, dans des domaines relevant des télécommunications ou des ressources naturelles tels que les produits électriques et électroniques, les produits chimiques ou pharmaceutiques, le meuble et les produits du papier. Ces industries sont toutes vulnérables à la concurrence déloyale, laquelle sera à nos yeux inévitable avec l'ALÉNA.

Nos préoccupations dépassent d'ailleurs les seules industries dans lesquelles travaillent nos membres. Nous partageons l'inquiétude que ressentent les travailleurs et les travailleuses du Canada de tous les secteurs devant l'abandon de souveraineté canadienne inhérent dans l'Accord de libre-échange nord-américain.

Nous avons préparé un mémoire qui a été remis au comité. Si vous me le permettez, je vais mettre brièvement l'accent sur certains de ses éléments, après quoi nous pourrons répondre à vos questions.

Je suis accompagné aujourd'hui de deux vice-présidents exécutifs de notre syndicat. Fred Pomeroy parlera de l'incidence de l'ALÉNA sur le secteur des télécommunications, et Reg Basken, se penchera sur les secteurs de l'énergie et de la chimie.

Nos membres sont parfaitement conscients de l'importance cruciale du commerce international pour l'économie canadienne, tout particulièrement dans le secteur des produits forestiers, qui exporte plus de 80 p. 100 de sa production. De même, l'industrie de l'énergie et celle des produits chimiques sont fortement exportatrices, tout comme l'industrie canadienne des télécommunications, qui est un chef de file international et qui exporte aussi bien des produits que des services.

[*Text*]

We understand that our economy cannot prosper in an environment of protectionism. Our policy is one that promotes balance of international trade. Moreover, our collective bargaining policies have fostered the orderly introduction of new technology, accompanied by appropriate retraining and fair distribution of the process of innovation. Because we know that innovation is a key to remaining internationally competitive in an environment of fair trade, CEP members and the companies they work for can compete effectively with any country in the world.

It is precisely because we advocate balanced trade that we strongly oppose the North American Free Trade Agreement. The authors of this agreement say it will give Canadian producers assured access to a large market. It will not and cannot achieve this goal. Instead, it will divert investment away from Canada and in the process wipe out tens of thousands of jobs. It will undermine our system of environmental protection and labour standards, and it will erode the ability of Canadian governments to manage the economy.

There are two sides to NAFTA: first, it amends the existing free trade agreement with the United States; second, it adds Mexico to the agreement. These changes will have different effects and we would like to address them separately.

Free trade with Mexico raises apprehension about that country's poor record of regulating corporate behaviour. Mexico's lack of environmental and labour standards and its very low wage levels will work as a magnet to divert both new investment and existing plants from Canada to Mexico. Even without the added incentive of NAFTA, Canadian companies are already moving production to Mexico.

Last year External Affairs and International Trade Canada sponsored a guide on how to do business in Mexico. It's called *Canada and Mexico: Partnering for Success*. Here's what it has to say about investment in Mexico. You will find this cited on page 6 of our written submission:

> Major customers are encouraging their suppliers to go to Mexico to reduce their costs and thereby their prices. This phenomenon is particularly evident in the automotive products, white goods and consumer electronics industries.

• 1645

If NAFTA were to go into force in its current form, the incentive to move to Mexico would be even greater and a broader range of industries would be affected. Canada would quickly find itself in a no-win situation. We would have to choose between losing investments and the jobs that go with them or compromising our environmental and labour standards in order to compete.

[*Translation*]

Nous savons parfaitement que notre économie ne peut prospérer dans un environnement protectionniste. Notre souci est simplement de favoriser l'équilibre du commerce international. En outre, nous avons toujours favorisé, dans nos conventions collectives, l'introduction ordonnée des nouvelles technologies, avec des mesures appropriées de recyclage et une distribution équitable des fruits de l'innovation. Comme nous savons que l'innovation est la clé de la compétitivité internationale dans un contexte de commerce loyal, nos membres et les sociétés pour lesquelles ils travaillent sont tout à fait capables de faire face à leurs concurrents de n'importe quel autre pays.

C'est précisément parce que nous sommes en faveur d'un commerce équilibré, que nous nous opposons vigoureusement à l'Accord de libre-échange nord-américain. Les auteurs de cet accord affirment qu'il offrira aux producteurs canadiens un accès garanti à un vaste marché. Hélas, ce ne sera pas le cas, c'est impossible. Au contraire, l'ALÉNA aura pour effet de détourner certains investissements du Canada, ce qui fera disparaître des dizaines de milliers d'emplois. Il portera atteinte à notre système de protection de l'environnement et de normes professionnelles et il empêchera les gouvernements canadiens de gérer l'économie comme ils l'entendent.

L'ALÉNA apporte deux éléments nouveaux: premièrement, il modifie l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et, deuxièmement, il y ajoute le Mexique. Ces deux changement auront des conséquences bien différentes, et nous les aborderons séparément.

Le libre-échange avec le Mexique suscite évidemment une certaine appréhension, étant donné les piètres antécédents de ce pays en matière de réglementation des entreprises. L'attraction exercée par l'absence de normes environnementales et professionnelles et le très faible niveau des salaires dans ce pays aura pour effet de priver le Canada de cetains nouveaux investissements et de certaines de ses usines existantes. Même sans l'incitation supplémentaire que représente l'ALÉNA, des entreprises canadiennes déménagent déjà leurs unités de production au Mexique.

L'an dernier, le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur a publié un guide intitulé *Mexique-Canada: Partenariat pour la réussite*, qui explique comment faire des affaires au Mexique. Voici ce qu'on y dit au sujet des investissements au Mexique, et que nous mentionnons dans notre mémoire:

> Les gros clients encouragent leurs fournisseurs à s'implanter au Mexique pour réduire leurs coûts et, par conséquent, leurs prix. Ce phénomène est particulièrement évident dans les produits de l'automobile, le gros électro-ménager et l'électronique de grande consommation.

Si l'ALÉNA devait entrer en vigueur sous sa forme actuelle, l'incitation à s'implanter au Mexique serait encore plus forte, et elle toucherait une gamme encore plus variée d'industries. Le Canada ne tarderait pas à y perdre sur tous les plans. Nous devrions en effet choisir entre perdre des investissements et les emplois qui en résultent, ou compromettre nos normes environnementales et professionnelles pour résister à la concurrence.

[*Texte*]

Canadian companies and workers who have worked to improve competitiveness by innovating, modernizing, and retraining would find themselves undercut by competitors who would take the easier route of exploiting labour and trashing the environment.

There is no doubt that both of these cost-saving devices are available to companies locating in Mexico. According to the guide on doing business in Mexico that I quoted earlier, one way to get licences and permits in Mexico is to offer *la* mordida, which means "the bite"; in other words, a bribe. The guide assures us that the Mexican government and the business communities have adopted an increasingly harder line against these practices. We are not so sure.

The Mexican government has also said that it will enforce its labour standards, but authoritative sources quoted in our submission say that in spite of the laws against it, there are currently 10 million children working in Mexico.

The other aspect of NAFTA that concerns us is that it amends our current trade relations with the United States; it further undermines the rights of the Canadian government to make decisions; and it extends many of its public policies restrictions to the provinces and makes the federal government responsible for making them comply.

It commits Canada to pursuing equivalence in environmental standards and limits our freedom to pursue environmental protection more rigorously than other countries, and it enshrines certain policies of the current federal government in an international treaty, thereby tying the hands of future governments.

These amendments will have a particularly damaging effect on the energy and telecommunications sectors, and I would like to ask the officers responsible for those sectors to comment. First, for telecommunications, Fred Pomeroy.

Mr. Fred Pomeroy (Executive Vice-President, Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada): The telecommunications sector will be affected by most of the negative effects of NAFTA that we have already mentioned. One in particular will be especially damaging: the removal of the provision in the Canada-U.S. Free Trade Agreement that excludes telecommunications. If NAFTA goes into effect in its current form, then telecommunications companies in the United States will have the guaranteed right to access the Canadian public telecommunications network.

To make matters worse, NAFTA also requires that the prices charged to foreign competitors for access to the public network must be cost-shared. This is a very serious problem, because long-distance tolls in Canada are not strictly cost-based. Revenue from long-distance calls is used to cross-subsidize basic local telephone service. This arrangement has made it possible for Canada to build a world-class telecommunications system with virtually universal access,

[*Traduction*]

Les entreprises et les travailleurs canadiens qui se sont efforcés de rehausser leur compétitivité par l'innovation, la modernisation et la formation professionnelle seraient confrontés à des concurrents choisissant la solution de facilité qui consiste à exploiter la main-d'oeuvre et à polluer l'environnement.

Il ne fait aucun doute que les entreprises qui vont s'implanter au Mexique peuvent exploiter ces deux méthodes de réduction de leurs coûts. Selon le guide dont je parlais il y a un instant, l'une des manières d'obtenir une licence ou un permis au Mexique est d'offrir «la mordida», «la morsure» c'est-à-dire un pot-de-vin. Certes, les auteurs du guide prétendent que le gouvernement mexicain et les entreprises s'opposent de plus en plus vigoureusement à cette pratique, mais nous nous permettons d'en douter.

Le gouvernement mexicain a également déclaré qu'il allait renforcer l'application de ses normes de travail, mais des sources crédibles citées dans notre mémoire affirment qu'il y a encore actuellement 10 millions d'enfants qui travaillent au Mexique, malgré l'adoption de lois qui l'interdisent.

L'autre l'aspect de l'ALÉNA qui nous inquiète est qu'il modifie nos relations commerciales actuelles avec les États-Unis, qu'il restreint encore plus le pouvoir de décision du gouvernement canadien, et qu'il étend aux provinces bon nombre de restrictions concernant les politiques publiques, que le gouvernement fédéral a déjà acceptées, et qu'il est chargé de faire respecter.

L'Accord signifie que le Canada s'engage à assurer l'équivalence des normes environnementales, ce qui limite notre possibilité d'adopter des mesures de protection de l'environnement plus rigoureuses que d'autres pays; en outre, il incorpore certaines politiques du gouvernement fédéral actuel dans un traité international, ce qui va lier les mains des gouvernements à venir.

Ces modifications auront des effets particulièrement préjudiciables dans les secteurs de l'énergie et des télécommunications, et je vais maintenant demander aux responsables de ces secteurs de vous en parler. Tout d'abord, pour les télécommunications, Fred Pomeroy.

M. Fred Pomeroy (vice-président exécutif, Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada): Le secteur des télécommunications subira la plupart des effets négatifs de l'ALÉNA que nous venons d'évoquer. L'un des éléments les plus préjudiciables sera l'abolition de la disposition d'exclusion des télécommunications que l'on trouve dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Si l'ALÉNA est adopté sous sa forme actuelle, les sociétés de télécommunications des États-Unis jouiront d'une garantie d'accès au réseau canadien de télécommunications public.

Comme si cela ne suffisait pas, l'ALÉNA exigera que les tarifs imposés aux concurrents étrangers pour leur donner accès au réseau public soient basés sur les coûts, ce qui est un problème très grave car, au Canada, les tarifs interurbains ne sont pas strictement fondés sur le coût des services. En effet, les recettes des appels interurbains servent à l'interfinancement des services téléphoniques locaux de base. C'est cela qui a permis au Canada de se doter d'un réseau de

[*Text*]

despite the practical problems posed by Canada's unique combination of geography and demography.

NAFTA would seriously erode this system. It specifically allows the parties to cross-subsidize telephone service, but it prohibits any of the costs from being allocated to foreign competitors. Canadian companies would not be able to compete against foreign companies that did not have to contribute to the cross-subsidization system. This would create pressure to eliminate this system entirely.

NAFTA will also exempt foreign competitors from submitting their tariffs for approval to the CRTC. This will lead to further demands for complete U.S.-style deregulation of the industry.

The current federal government has been gradually deregulating the telecommunications industry for some time. Some limited competition for long-distance services is already allowed in Canada. Last Friday we saw the results. Bell Canada applied to the CRTC for a 60% increase in local telephone rates. They put the blame on losses to new competitors that the government has allowed to connect with the public network. If NAFTA goes into effect in its current form, this increase will be only the beginning.

Mr. Holder: I would now ask Reg Basken to comment on the effects on the energy and chemicals sectors.

Mr. Reg Basken (Executive Vice-President, Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada): Two provisions of the NAFTA would have particularly harmful effects in the energy and chemicals sectors. The Canada-U.S. Free Trade Agreement prohibits the parties from maintaining an export price for energy that is higher than its domestic price. U.S. companies are guaranteed equal access to our resources. Under NAFTA, basic petrochemicals would be subject to the same limitation. Other NAFTA provisions guarantee national treatment for foreign investors. These provisions add up to a serious erosion of the ability of Canadian governments to implement industrial policies that encourage value-added production of chemicals in Canada. These provisions are a further sell-out of our natural resource heritage.

[*Translation*]

télécommunications que le monde entier lui envie, garantissant un accès quasi universel à la population, malgré les problèmes pratiques extraordinaires que posent la géographie et la démographie particulières du Canada.

L'ALÉNA va porter sérieusement atteinte à ce système. Certes, il autorise les parties à pratiquer l'interfinancement pour leurs services téléphoniques, mais il interdit d'imposer ces coûts aux concurrents étrangers. Les sociétés canadiennes ne pourront pas résister à la concurrence des sociétés étrangères qui n'auront pas à contribuer à cet interfinancement. Cela entraînera inévitablement de fortes pressions pour abolir complètement ce système.

En vertu de l'ALÉNA, les concurrents étrangers seront également dispensés de soumettre leurs tarifs à l'approbation du CRTC, ce qui intensifiera les pressions en faveur d'une dérèglementation complète de l'industrie, à l'américaine.

Certes, le gouvernement fédéral actuel a déjà commencé une dérèglementation progressive du secteur des télécommunications, comme le montre le fait qu'une concurrence limitée est maintenant autorisée en matière de services interurbains. Nous en avons vu la conséquence vendredi dernier quand Bell Canada a demandé au CRTC une augmentation de 60 p. 100 de ses tarifs locaux. En présentant sa demande, Bell a évoqué les pertes qu'elle subit parce que le gouvernement a autorisé de nouveaux concurrents à se brancher sur le réseau public. Si l'ALÉNA entre en vigueur sous sa forme actuelle, ce phénomène ne pourra que s'amplifier.

M. Holder: Je demande maintenant à Reg Basken de nous parler des conséquences de l'Accord sur les secteurs de l'énergie et de la chimie.

M. Reg Basken (vice-président exécutif, Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada): Deux dispositions de l'ALÉNA auront des effets particulièrement négatifs sur les secteurs de l'énergie et de la chimie. L'Accord de libre-échange interdit aux parties d'imposer un prix à l'exportation de l'énergie plus élevé que son prix intérieur. Les sociétés américaines bénéficieront d'une garantie d'accès égal à nos ressources. En vertu de l'ALÉNA, les produits pétrochimiques de base seront assujettis à la même restriction. D'autres dispositions de l'ALÉNA garantissent un traitement national aux investisseurs étrangers. La combinaison de ces mesures provoque une grave érosion de la capacité des gouvernements canadiens de mettre en oeuvre des politiques industrielles encourageant la fabrication de produits chimiques à valeur ajoutée au Canada. En bref, avec ces dispositions, nous continuons de brader nos ressources naturelles.

• 1650

The second provision of the NAFTA that is detrimental to the chemical industry is the guarantee of unrestricted patent rights. This will prohibit what is known as compulsory licensing of pharmaceutical patents. For the last 24 years

La deuxième disposition de l'ALÉNA qui sera préjudiciable à l'industrie chimique est la garantie d'obtention de droits de brevets sans restriction. Autrement dit, on interdira ce que l'on appelle actuellement l'octroi de licences

[*Texte*]

Canada used this system to require the holders of pharmaceutical patents, which are mainly large multinational companies, to sell licences to Canadian generic drug manufacturers. This has saved Canadian consumers, including provincial health plans, hundreds of millions of dollars per year.

Last week Bill C-91 became law and the compulsory licensing system was terminated. Apparently pharmaceuticals is the one sector where the current federal government is not in favour of deregulation. To make matters worse, the change was retroactive to December 1991.

The NAFTA provisions therefore would have no immediate consequences, but the inclusion of patent rights in the NAFTA will entrench this policy in an international agreement, which will make it difficult, if not impossible, for a future government to re-establish fair pharmaceutical prices for Canadians.

Ironically, this concession to the multinational drug companies comes at a time when the U.S. Senate is considering proposals to reduce the life of patents on drugs.

The multinational drug companies claim that the extension of their patents will result in greater spending on research and development. Those are empty promises. We see no guarantees, or even incentives, that would bring about that result. The only certain outcomes are windfall gains for multinational companies, the outfall of hundreds of millions of dollars to foreign patent holders, and the loss of jobs in Canada's generic drug industry.

Mr. Holder: I would like to conclude with a brief comment about the effects of the NAFTA on the forest products sector.

This industry has undergone immense technological change, and it will continue to do so as it adjusts to immensely competitive world markets. So it needs large inflows of investment capital. For reasons we have already discussed, the NAFTA will make that capital harder to get.

We are also concerned about the provisions of the NAFTA that guarantee national treatment for U.S. investors. These provisions will interfere with governments' efforts to restrict, or to attach conditions to, the sale of tender rights to crown forests.

Other provisions restrict the activities of government monopolies and require that they operate on a purely commercial basis. This could be used to interfere with a provincial government that wants to set up a crown corporation to manage its forest resources. It is one more item added to a long list of restrictions on the ability of government to conduct industrial policies that get the most out of our natural resources.

[*Traduction*]

obligatoires sur les brevets pharmaceutiques. Depuis 24 ans, le Canada s'est servi de ce système pour obliger les détenteurs de brevets pharmaceutiques, qui sont essentiellement des multinationales, à vendre des licences aux fabricants canadiens de médicaments génériques. Cela a permis aux consommateurs canadiens, notamment aux régimes d'assurance-santé des provinces, de réaliser chaque année des centaines de millions de dollars d'économies.

La semaine dernière, le projet de loi C-91 a été adopté et le système d'octroi obligatoire de licences, aboli. Apparemment, voilà un secteur dans lequel le gouvernement fédéral ne favorise pas la dérèglementation. Pire encore, le changement qui vient d'être apporté est rétroactif à décembre 1991.

Les dispositions de l'ALÉNA n'auront pas de conséquences immédiates à ce sujet, mais l'inclusion des droits de brevets dans l'Accord reviendra à entériner cette politique dans une entente internationale, ce qui signifie que les gouvernements de demain auront beaucoup de mal à ramener les produits pharmaceutiques à des prix décents au Canada et même que cela leur sera impossible.

Paradoxalement, cette concession aux multinationales de la pharmacie est faite à un moment où le Sénat américain est saisi de projets visant à réduire la durée des brevets sur les médicaments.

Les multinationales de la pharmacie prétendent qu'allonger la durée de leurs brevets entraînera une augmentation des dépenses qu'elles consacrent à la recherche et au développement. Hélas, ce sont là de vaines promesses. Nous ne voyons nulle part aucune garantie, ni aucune incitation qui puisse aller dans ce sens. On peut seulement être certain que les multinationales vont faire des profits exceptionnels, que des centaines de millions de dollars tomberont dans les poches des détenteurs étrangers de brevets, et que des emplois disparaîtront dans l'industrie canadienne des médicaments génériques.

M. Holder: Je voudrais conclure par une brève remarque sur les effets de l'ALÉNA dans le secteur des produits forestiers.

Cette industrie vient de procéder à d'immenses changements technologiques, et elle continuera de le faire pour s'adapter à des marchés internationaux extrêmement compétitifs. Elle a donc besoin d'un vaste afflux de capitaux. Pour les raisons que nous avons déjà mentionnées, l'accès à ces capitaux sera beaucoup plus difficile avec l'ALÉNA.

Nous nous inquiétons également des dispositions de l'ALÉNA qui garantissent un traitement national aux investisseurs américains. En effet, ces dispositions vont entraver les efforts des gouvernements pour restreindre la vente des droits de coupe dans les forêts domaniales, ou pour y imposer des conditions.

D'autres dispositions de l'Accord limitent les activités des monopoles gouvernementaux, en les obligeant à respecter des critères purement commerciaux. Cela pourrait bloquer un gouvernement provincial désirant mettre sur pied une société d'Etat pour gérer ses ressources forestières. Voilà un nouvel élément qui s'ajoute à une longue liste de facteurs limitant l'aptitude des gouvernements à mettre en application des politiques industrielles permettant d'exploiter au mieux nos ressources naturelles.

[*Text*]

These problems will fall on the industry that has already been hard hit by the imposition of U.S. countervailing duties under the free trade agreement. The ability of U.S. competitors to obtain these duties demonstrates the failure of free trade, and we are alarmed that all of the provisions that allow that to happen will be continued in the NAFTA.

These are only the most harmful of the many provisions in the NAFTA that threaten the industry where CEP members work. Our written submission contains additional details, and we hope you will consider the arguments we have made there. Each of the examples we have cited contributes to the overall pattern of erosion of Canadian sovereignty. Bit by bit, powers of the decisions that have belonged to the federal and provincial governments are abdicated to international treaties and the non-elected bureaucratic panels that interpret these provisions.

We urge this committee to consider changes to the NAFTA that would reverse these harmful provisions. Especially needed are agreements on effective environmental regulations and labour standards.

We urge you to delay the decision regarding NAFTA until the new administration in the United States has made its intentions clear. President Clinton has already indicated that his administration will insist on additional undertakings from Mexico concerning the environment and labour standards. It would be ironic, indeed, if Canada, which has more to lose from this deal than the United States has, were to approve it just before the United States opened new negotiations.

• 1655

Mr. Chairman, on behalf of the 140,000 CEP members, I would like to thank you for the opportunity to present our views.

The Chairman: Thank you.

Mr. Bélair.

Mr. Bélair (Cochrane—Superior): Of course, with everything that has been said over the last five years, the question of labour standards, which includes wages, health, and safety, and job losses in the end, has surfaced all the time. It is no secret to anybody that Mexico's standards are much lower than Canadian standards; but before going into the NAFTA, could you, for the record, give your opinions, and statistics if you have any, on the impact on Canadian labour standards resulting from the free trade agreement with the U.S.?

Mr. Holder: The standards are extremely lower than ours. We believe that either we will have to pull our standards down and go to the lower level to compete against Mexico or we will have to find a way to raise the Mexican

[*Translation*]

Or, ces problèmes vont toucher une industrie qui a déjà été durement frappée par l'imposition de droits compensatoires américains en vertu de l'Accord de libre-échange. Le fait que nos concurrents américains aient pu obtenir ces droits compensatoires témoigne bien de l'échec du libre-échange, et nous nous inquiétons de voir que toutes ces dispositions seront reprises dans l'ALÉNA.

Je viens de résumer certaines des dispositions les plus préjudiciables de l'ALÉNA à l'égard des industries dont nous représentons les travailleurs. Vous trouverez d'autres précisions à ce sujet dans notre mémoire, et nous espérons que vous prêterez attention à nos explications. Chacun des exemples que nous venons de citer contribue à l'érosion générale de la souveraineté canadienne. Petit à petit, des pouvoirs de décision qui ont toujours appartenu aux gouvernements fédéral et provinciaux sont abandonnés dans le cadre de traités internationaux à des entités bureaucratiques non élues chargées de les interpréter.

Nous invitons expressément votre comité à proposer des modifications à l'ALÉNA pour remédier à ces dispositions préjudiciables. Il est particulièrement important d'obtenir des résultats concrets sur le plan de la réglementation environnementale et des normes de travail.

Nous vous invitons expressément à ne pas vous prononcer sur l'ALÉNA tant que la nouvelle administration américaine n'aura pas clairement exposé ses intentions. Le président Clinton a déjà affirmé son intention d'insister pour que le Mexique prenne d'autres engagements en matière d'environnement et de travail. Il serait donc paradoxal que le Canada, qui a plus à perdre que les Etats-Unis dans ces domaines, approuve cet accord juste avant que les Etats-Unis n'entreprennent de nouvelles négociations.

Monsieur le président, au nom des 140 000 membres du Syndicat des communications, de l'énergie et du papier, je tiens à vous remercier de nous avoir donné la possibilité de faire connaître notre point de vue.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Bélair.

M. Bélair (Cochrane—Supérieur): Bien entendu, avec tout ce qui s'est dit ces cinq dernières années, la question des normes de travail, qui s'étend aux salaires, à la santé, à la sécurité et, au bout du compte, aux pertes d'emplois, revient constamment sur le tapis. Ce n'est un secret pour personne que les normes du Mexique sont bien moins strictes que celles du Canada mais, avant que nous abordions le sujet de l'ALÉNA, pourriez-vous nous indiquer, à titre d'information, quelles sont, à votre avis, les conséquences de l'Accord de libre-échange conclu avec les États-Unis sur les normes de travail canadiennes? Avez-vous des statistiques à ce sujet?

M. Holder: Leurs normes sont bien moins élevées que les nôtres. Nous considérons qu'il faudra soit que le Canada ramène ses normes au niveau de celles du Mexique pour pouvoir concurrencer ce dernier, soit trouver moyen de

[*Texte*]

labour standards. This agreement doesn't do that. We believe that unless it does that, there are going to be great pressures in Canada to pull our standards down, and that will just jeopardize the working conditions of workers in Canada, on safety and every other issue.

Mr. Bélair: Would you agree also that because our industries will not be as competitive as they should be under the NAFTA, productivity, because of those lower standards, might increase in Mexico and therefore might cause some dumping into the United States and into Canada? In your view, what do we have or what do we not have to protect ourselves against this?

Mr. Basken: We have very little to protect ourselves, particularly when we give away our right to make decisions. When we talk all the time about a level playing field, levelling the field likely means raising one end and lowering the other. We've seen examples of it. We hear all the time of employers who are in difficulty because of competition from south of the border. If they don't close their plants, then they're asking Canadian workers to reduce their conditions. Now they're asking Canadian workers not to pay attention to health and safety. They're trying to level the playing field with just the United States. We have examples of plants where a month after the free trade agreement was put into effect the workers were told: now, because of free trade, we can get our paint manufactured in the United States; we're closing the plant; you've got 30 days' notice. There's nothing to protect people in Canada against that, and there doesn't seem to be a desire to do so, either.

Mr. Bélair: Could you tell me about the possibility, or even the suggestion, of having some controls on investment into Canada? Therefore we have to assume that there will be profits. Would you agree that, first, mechanisms should be instituted to control investments into Canada and, second, there should be a law or regulation preventing foreign companies making profits in Canada from taking those profits out of the country? Could I have a comment from you on that?

Mr. Basken: I'd like to comment just briefly on it. One of our best exports is profits. Canada gives more money away in profits than we do in many other things. However, I'm not sure that I would try to make a simplistic statement on currency controls and such things. That involves a very large number of things and a very large regulation that is not limited just to currency controls.

The way we've treated foreign investors in this country has been extremely good, but apparently it isn't good enough for them. They're asking for more and we're giving it to them and helping them.

Mr. Bélair: That's exactly my question: should it change?

[*Traduction*]

relever les normes de travail du Mexique. Cet accord ne prévoit rien de tel. Dans ces conditions, de fortes pressions vont s'exercer sur le Canada pour que nous abaissions nos normes, ce qui va tout simplement remettre en cause les conditions de travail au Canada, que ce soit en matière de sécurité ou sur d'autres plans.

M. Bélair: Ne pensez-vous pas que, comme nos industries ne vont pas être aussi compétitives qu'elles le devraient aux termes de l'ALÉNA, la productivité du Mexique est susceptible de s'améliorer grâce à ses normes de travail moins élevées, ce qui pourrait donnner lieu à du dumping aux États-Unis et au Canada? Que pouvons-nous faire à votre avis pour nous protéger contre ce risque?

M. Basken: Nous n'avons pas grand-chose pour nous protéger, surtout à partir du moment où nous renonçons à notre droit de prendre des décisions. On nous dit constamment que la concurrence doit s'exercer sur un pied d'égalité, ce qui veut dire qu'il faut relever les conditions d'un côté et les abaisser de l'autre. Nous en avons vu des exemples. On nous répète constamment que les employeurs sont en difficultés en raison de la concurrence de nos voisins du sud. Lorsqu'ils ne ferment pas leurs usines, ils demandent aux travailleurs canadiens de réduire leurs revendications. Aujourd'hui, ils demandent aux travailleurs canadiens de ne pas se soucier de leur santé et de leur sécurité. Ils essaient de nous mettre sur un pied d'égalité avec les États-Unis. Nous connaissons des usines dans lesquelles, un mois après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, on a dit aux employés: désormais, avec le libre-échange, nous pouvons fabriquer notre peinture aux États-Unis; nous fermons l'usine et nous vous donnons un préavis de 30 jours. Rien ne protège la population canadienne contre ce genre de décisions et il ne semble pas d'ailleurs que l'on ait la volonté de le faire.

M. Bélair: Que pensez-vous de la possibilité, plus ou moins hypothétique, d'exercer un certain contrôle sur les investissements au Canada? Il nous faut partir du principe qu'il y aura des profits. Êtes-vous d'accord pour dire, premièrement, que des mécanismes doivent être mis en place pour contrôler les investissements effectués au Canada et, deuxièmement, qu'il nous faut une loi ou un règlement pour empêcher les sociétés étrangères qui font des profits au Canada de les faire sortir de notre pays? Puis-je savoir ce que vous en pensez?

M. Basken: Je vous répondrai en quelques mots. L'une des choses que nous exportons le mieux, ce sont les profits. Le Canada laisse partir plus d'argent en profits qu'à bien d'autres titres. Je ne suis pas disposé cependant à porter un jugement simpliste sur des choses comme le contrôle des changes. De nombreux paramètres interviennent en la matière et il faut une réglementation très complexe qui ne se limite pas au simple contrôle des changes.

Nous avons toujours très bien traité les investisseurs étrangers dans notre pays, mais il semble qu'à leurs yeux ce ne soit pas encore suffisant. Ils en veulent davantage et nous nous empressons de les aider et de leur donner ce qu'ils veulent.

M. Bélair: C'est justement la question: est-ce qu'il faut que ça change?

[*Text*]

Mr. Holder: We believe there should be some restriction on foreign investors to the point of resources, that they have to put some share of the profit back into the industries and the resources they're using and not just export all the profits to someplace else. We think there has to be a review of that and certainly some avenues have to be built into that type of control over profits.

• 1700

Mr. Bélair: Now that the world is globalizing itself in terms of trade and economics, from a world perspective how will Canada figure into this new globalization of markets?

Mr. Holder: I think we're going to be coming from a hole. I don't think Canada is negotiating the same safeguards as they are in Europe, in the European economic world they're building over there.

Mr. Bélair: That's right.

Mr. Holder: Canadians are giving up a lot of their rights and a lot of the rights to control their country and their resources. Unless we recheck that and take back that part of our rights, we are going to be in serious trouble in the future.

Mr. Basken: In addition to that, we're subsidizing the wrong things. Under the agreements, we have the right to subsidize energy production. Well, we're pouring a great deal of money into the Atlantic Ocean, called Hibernia, but that's okay. As a matter of fact, not a drop of that oil will ever see Canadian shores.

The construction is an example. The overwhelming amount of money, probably far more than the Canadian taxpayers are putting into it, will be put to foreign people to build the platforms and all of the infrastructure necessary to build Hibernia. All the oil will go to the United States, because there's no place for it here. It can't be refined in Canada; it's not the type that can be refined here. However, of course any of the profits will go to the multinational corporations that could invest in it, not come back to the Canadian people.

We're doing that at a time when the world is awash in oil. There's more oil than you need anywhere. It's coming out of people's ears in the Middle East. We're doing it at a time when even the industry five years ago published a report, called *Energy Options*—I was one of the few minority speakers on the energy options committee—in which the energy options committee said: don't build Hibernia; it's not economic and it isn't needed. However, we're going ahead to do it anyway, because we can subsidize energy situations if they are for the benefit of the United States.

Mr. Bélair: I was going to wait for the next round, but now this gentleman has mentioned the word "subsidizing", which in my view is at the heart of both the free trade agreement and NAFTA. In 1987, when it was sold to the

[*Translation*]

M. Holder: Nous considérons qu'il faudrait imposer certaines restrictions sur l'utilisation de nos ressources par les investisseurs étrangers et les obliger à réinvestir une partie de leurs profits dans leur secteur d'activité et dans les ressources qu'ils exploitent au lieu de se contenter d'exporter tous leurs profits ailleurs. À notre avis, il y a quelque chose à faire en ce sens pour exercer un certain contrôle sur les profits.

M. Bélair: Aujourd'hui, on assiste à une mondialisation des échanges et de l'économie, et, face à cette nouvelle mondialisation des marchés, que va pouvoir faire le Canada?

M. Holder: Je crois que nous sommes en train de nous asseoir entre deux chaises. Je n'ai pas l'impression que le Canada soit en train de négocier des mécanismes de protection comme ceux dont se dote l'Europe dans le cadre de la Communauté économique européenne.

M. Bélair: C'est bien vrai.

M. Holder: Les Canadiens sont en train d'abandonner nombre de leurs droits et de leurs possibilités de contrôler leur pays et ses ressources. Si nous n'y mettons pas bon ordre et si nous ne réussissons pas à récupérer nos droits, nous serons sérieusement handicapés à l'avenir.

M. Basken: Qui plus est, nous subventionnons ce qui ne doit pas l'être. Aux termes des accords, nous avons le droit de subventionner la production de l'énergie. En effet, nous déversons des quantités d'argent dans l'océan Atlantique, plus précisément dans le projet Hibernia, mais ça nous paraît normal. Signalons en passant que pas une goutte de ce pétrole n'atteindra le sol canadien.

Les travaux prévus illustrent bien la situation. La quasi totalité de l'argent, probablement bien plus que ce que paie le contribuable canadien, va être versée à du personnel étranger chargé d'ériger les plate-formes et toutes les infrastructures nécessaires au fonctionnement d'Hibernia. Tout le pétrole va aller aux États-unis, parce qu'il n'a pas sa place ici. Il ne peut pas être raffiné au Canada; on ne peut pas raffiner ici ce type de pétrole. Par contre, tous les profits vont aller bien entendu aux multinationales qui auront pu investir dans le projet et la population canadienne n'en verra pas la couleur.

Nous nous lançons là dedans à un moment où le monde est inondé de pétrole. Partout, le pétrole est excédentaire. Au Moyen Orient, il y en a à ne pas savoir quoi faire. Nous nous lançons là dedans alors que l'industrie elle-même a publié il y a cinq ans un rapport intitulé *Confluence énergétique*—j'étais l'une des rares voix discordantes au sein du Comité sur la confluence énergétique—dans lequel on trouve cette déclaration: ne construisez pas Hibernia, ce projet n'est pas rentable et on n'en a pas besoin. Pourtant, on a donné le feu vert, parce qu'on n'hésite pas à subventionner l'énergie quand cela se fait au profit des États-unis.

M. Bélair: J'avais décidé d'attendre le prochain tour de questions, mais le témoin vient de mentionner le terme de «subvention», qui est à mon avis au coeur de l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA. En 1987, lorsqu'on a fait

[*Texte*]

Canadian public, it was also said then that upon the implementation of the agreement itself, the governments were giving themselves seven years to reach a compromise, if I can use that word, on the definition of a subsidy. We are in the fifth year, yet we haven't heard anything. I repeat: it is at the heart of both agreements.

In your view, how will this definition of a subsidy affect labour standards in Canada? I'm implying here training and retraining in order to remain competitive in the global market.

Mr. Holder: Unless we get a definition of subsidies, it seems that we're in trouble as Canadians—

Mr. Bélair: Yes. So it is hypothetical at this point.

Mr. Holder: —because every time we turn around the Americans are nailing us and we have to try to justify under American law what we're doing as Canadians. So we need that definition, and we need it quickly, because the Americans have a knack at present under the free trade agreement. If we put massive funds into training programs and so forth, then they're going to call them a subsidy.

Mr. Bélair: That's right. So how will that affect you?

Mr. Holder: It can harm our programs and it holds back part of the federal government's participation in full force in that. I have to wonder why we were promised such massive retraining programs, etc., by the government when we were negotiating the free trade deal. It was going to be done without hesitation, but we're five years into it and it still isn't in effect today. There have to be reasons for it. I guess it's all part of the level playing field and waiting for those definitions.

So it will have an effect. I think it's holding back programs and it's not allowing us to move forward in the manner in which we should, because no matter what we do in Canada, we're being charged. The Americans are very protectionist.

Mr. Bélair: That's right.

Mr. Holder: It's just that they don't want those rules to apply to us.

• 1705

Mr. Van De Walle: In going to the NAFTA, many Canadians took the position that we had to be at the table. I have received a lot of correspondence on this. I wonder what your position is. Should Canada have been at the table, or should we have just carried on with the current agreement we have with the States and left it at that?

Mr. Holder: If you ask for my opinion, I believe we should throw out even the current agreement we have with the States—

Mr. Van De Walle: But that's not the question.

[*Traduction*]

accepter cet accord par la population canadienne, on lui a dit par ailleurs qu'après la mise en place de l'Accord lui-même, les gouvernements se donnaient sept ans pour parvenir à un compromis, si je peux employer ce terme, sur la définition du terme de subvention. Nous en sommes à la cinquième année et nous n'avons encore rien vu venir. Je vous le répète, c'est une chose qui est au coeur des deux accords.

À votre avis, dans quelle mesure cette définition du terme de subvention va-t-elle influer sur les normes de travail au Canada? Je parle ici de formation et de recyclage pour rester compétitif sur un marché mondial.

M. Holder: Tant que nous n'aurons pas défini le terme de subvention, nous serons en difficulté au Canada. . .

M. Bélair: Oui, on ne peut faire pour l'instant que des hypothèses.

M. Holder: . . .parce que chaque fois que nous prenons une initiative, les Américains nous tapent sur les doigts, et nous sommes obligés de justifier les actions canadiennes devant la loi américaine. Nous avons donc besoin de cette définition, et rapidement, parce que l'Accord de libre-échange fait actuellement la part belle aux Américains. Si nous investissons beaucoup d'argent dans des programmes de formation, par exemple, ils vont ensuite déclarer qu'il s'agit d'une subvention.

M. Bélair: En effet. Quelles seront dont les conséquences pour vous?

M. Holder: Nos programmes peuvent s'en ressentir et le gouvernement fédéral hésite à y participer pleinement. Je me demande pourquoi le gouvernement nous a promis notamment des programmes de recyclage de cette ampleur au moment où nous étions en train de négocier l'Accord de libre-échange. Tout devait se faire sur le champ, mais, au bout de cinq ans, nous attendons encore. Il doit y avoir des raisons. C'est sans doute parce qu'il faut harmoniser les règles du jeu et attendre ces définitions.

Cela a donc des conséquences. Certains programmes sont bloqués et nous ne pouvons pas avancer aussi vite que nous le voudrions parce que dès que nous faisons quelque chose au Canada, on nous traîne en justice. Les Américains sont très protectionnistes.

M. Bélair: C'est exact.

M. Holder: Ils ne veulent simplement pas que les mêmes règles s'appliquent à nous.

M. Van De Walle: Lorsque l'ALÉNA a été négociée, de nombreux Canadiens sont partis du principe qu'il nous fallait être à la table des négociations. J'ai reçu beaucoup de correspondance à ce sujet. Je me demande ce que vous en pensez. Fallait-il que les Canadiens s'assoient à la table de négociation ou qu'on en reste tout simplement à l'accord que nous avions avec les États-Unis?

M. Holder: Si vous voulez mon avis, je pense qu'il nous faudrait déjà au départ jeter au panier l'accord que nous avons actuellement avec les États-Unis. . .

M. Van De Walle: Mais la question n'est pas là.

[*Text*]

Mr. Holder: —and we should negotiate some fair trading blocs. I don't think we can have free trade under the NAFTA or the free trade agreement as long as we have to abide by American laws only.

Mr. Van De Walle: But, Mr. Chairman, he's not responding to the question I asked. It's whether or not Canada should have been at the table. I get a lot of correspondence on this.

Mr. Holder: Because I'm opposed to the NAFTA, I don't have a position on it. However, Canada's being at the table should have protected the rights of Canadians, but I don't believe they did that.

Mr. Basken: Let me put it this way. We might differ on these in the way they're applied, but in my view it is likely that Canada should be at the table, but it shouldn't go there as the adjunct to the American position. In the FTA we went to the table with specific ideas to gain free access to the American market, which we totally lost and totally gave up on and totally don't have. We should have gone to the table with Mexico, if we were going to go there, with some specific objectives as to what Canada intended to gain and how Canada intended to help the Mexican people to raise their standard of living and be a full partner in the world.

Mr. Van De Walle: I want to move on to a statement right at the end of the document. You refer to the U.S. opening new negotiations. Well, I listened to President Clinton, and he stated publicly that they were going to pass NAFTA; in other words, that they were not going to reopen it. He went on to say that they'd be looking at side agreements.

Mr. Holder: Well, I guess we can use whatever terminology we want.

Mr. Van De Walle: But there is a difference.

Mr. Holder: Well, unless he has changed in the past week, President Clinton says that the current one is not acceptable unless there are some amendments to it.

Mr. Van De Walle: Side agreements.

Mr. Holder: The amendments have to be... Well, it's still an opening. There are side agreements, attachments, carrying the same weight. He's saying that if they don't deal with the environmental issue and the standards issue, then he won't necessarily ask for confirmation of the NAFTA.

Mr. Van De Walle: If it's the position of the States to have side agreements, then I think Canada would want to look at that.

Mr. Pomeroy: The difference is, though, that the Canadians have indicated they are going to barrel full steam ahead with signing this deal but Clinton has said he's not going to do that. He's going to hold this deal up. He said he's not going to renege on the basic deal that's there, but he has to have side agreements on a couple of issues before he'll proceed with it.

[*Translation*]

M. Holder: ...et renégocier des conditions plus justes à l'intérieur des blocs commerciaux. Je ne crois pas que nous puissions avoir un véritable libre-échange dans le cadre de l'ALÉNA ou de l'ALÉ dans la mesure où il nous faut en passer uniquement par les lois américaines.

M. Van De Walle: Mais, monsieur le président, le témoin ne répond pas à la question que j'ai posée. Il s'agit de savoir s'il fallait que le Canada soit ou non à la table de négociation. J'ai reçu une grosse correspondance à ce sujet.

M. Holder: Étant donné que je suis opposé à l'ALÉNA, je ne peux pas vous répondre. Disons cependant que la participation du Canada aux négociations aurait dû protéger les droits des Canadiens, mais ce n'est pas à mon avis ce qui a eu lieu.

M. Basken: Je dirai ceci: on peut ne pas être d'accord sur la façon de procéder, il me paraît cependant normal que le Canada participe aux négociations, mais pas en tant que simple faire-valoir de la position américaine. Nous sommes allés négocier l'ALÉ avec l'idée bien arrêtée de pouvoir accéder librement au marché américain, objectif auquel nous avons complètement renoncé et qui n'a absolument pas été atteint. À partir du moment où nous allions négocier avec le Mexique, nous aurions dû avior une vision précise de ce que le Canada avait l'intention de gagner et de la façon d'aider la population mexicaine à améliorer son niveau de vie et à participer pleinement aux affaires du monde.

M. Van De Walle: Je vais passer à une déclaration qui figure à la toute fin de votre document. Vous nous parlez de l'ouverture de nouvelles négociations par les États-Unis. Pour ma part, j'ai entendu le président Clinton dire publiquement qu'il allait adopter l'ALÉNA; autrement dit, qu'il n'allait pas rouvrir les négociations. Il a ajouté qu'il envisageait la signature d'accords parallèles.

M. Holder: J'imagine que tout est une question de terminologie.

M. Van De Walle: Il y a cependant une différence.

M. Holder: À moins qu'il ait changé de politique depuis la semaine dernière, le président Clinton dit que l'accord actuel n'est pas acceptable si l'on n'y apporte pas des modifications.

M. Van De Walle: Des accords parallèles.

M. Holder: Les modifications doivent être... Cela reste une réouverture. Il peut y avoir des accords parallèles, des annexes, qui auront la même force. D'après lui, si on ne règle pas les questions liées à l'environnement et aux normes de travail, il ne s'engagera pas nécessairement à faire ratifier l'ALÉNA.

M. Van De Walle: Si les États-Unis partent du principe qu'il faut signer des accords parallèles, je crois que le Canada va devoir se pencher sur la question.

M. Pomeroy: La différence, cependant, c'est que le Canada a fait savoir qu'il allait signer l'accord à toute vapeur alors que ce n'est pas la position qu'a adoptée Clinton. Il va surseoir à sa mise en application. Il ne dit pas qu'il va revenir sur le fond de l'accord, mais il veut obtenir des accords parallèles sur deux points avant de donner son aval.

[*Texte*]

We seem to be walking into this like lemmings going over a cliff, with no apprehensions about it, no conditions, just doing it. I don't think we're in the same position as the United States. The impact is going to be much more severe on Canada than it will be on the United States.

Mr. Van De Walle: Can we go to communications? I come from Alberta. I've listened to some of the companies and the workers that are going to get into telecommunications and that sort of thing, and they see it very positively. Yet I listen to this... I hear from back home in the province and then I come to Ottawa and I hear presentations at the committee. You have to sort this out. What's fiction and what's fact?

Mr. Pomeroy: You come from a rather unusual place.

Mr. Van De Walle: Well, what's so unusual about it? It's got a lot of things going for it, beautiful scenery...

Mr. Pomeroy: Yes. It's all of those things, but it's also one of the few places on earth where they've been able to sell part of a telephone company and lose piles of money.

Mr. Gardiner: Tories.

Mr. Pomeroy: It's also one of the few places that supported the current deregulation of the telephone system in Canada, and it was the very first province in Canada where 1,800 lay-offs were announced almost within hours of the announcement that Unitel would be able to get into long-distance competition.

• 1710

I like Alberta. I have a lot of good friends and relatives there and we have good members there, but the fact is that if you were to use that as a good example of our future in telecommunications as a result of the NAFTA, then we are in really serious trouble. We are going to lose a lot of money. We are going to see a lot of jobs go down the drain.

This is one of the sectors in the economy in Canada that do the most research and development and make the most positive contribution to manufacturing and exports. We are basically thumbing our noses at that industry and saying, look, we are going to dismantle you; we are going to let someone else come in and have free access to your network. The NAFTA agreement requires that a foreign company can come in and have unfettered access, and at the same time we have to make sure we charge them only on a cost base for those services, when Canadians are paying cross-subsidies to keep the cost of basic service low and to make sure that we have affordable universal service.

If you were to carry this thing to its most extreme form, then we are going to find that people in Vancouver, Toronto, Ottawa, and Montreal might have excellent telephone service but over time the people outside of those communities are going to end up with much poorer service.

Mr. Van De Walle: Can I put my question one more time? I really haven't had an answer.

[*Traduction*]

Nous nous comportons comme des moutons de Panurge, sans même hésiter ou poser des conditions. Je ne crois pas que nous soyons dans la même posture que les États-Unis. Les répercussions vont être bien plus graves au Canada qu'aux États-Unis.

M. Van De Walle: Passons au domaine des communications. Je suis originaire de l'Alberta. Il y a là-bas des entreprises et des travailleurs qui se lancent dans le domaine des télécommunications et dans d'autres activités de ce genre et qui voient les choses sous un jour très positif. Je viens ensuite ici... Après avoir entendu ces gens-là dans ma province, j'arrive à Ottawa et j'entends les témoignages qui sont présentés devant le comité. Il faut faire la part des choses. Qu'est-ce qui est vrai et qu'est-ce qui est faux?

M. Pomeroy: Vous venez d'un drôle d'endroit.

M. Van De Walle: Qu'est-ce qu'il a de drôle? Il présente beaucoup d'avantages, des paysages magnifiques...

M. Pomeroy: Oui, bien sûr, mais c'est aussi l'un des seuls endroits sur terre où l'on a réussi à vendre en partie une compagnie téléphonique tout en perdant des quantités d'argent.

M. Gardiner: Les Conservateurs.

M. Pomeroy: C'est aussi l'un des rares endroits où l'on ait appuyé la déréglementation actuelle du secteur du téléphone au Canada et la première province au Canada où 1 800 mises à pied ont été annoncées pratiquement quelques heures après que l'on a su qu'Unitel allait pouvoir offrir un service d'appels interurbains.

J'aime bien l'Alberta. J'y ai d'excellents amis et des parents et les députés de cette province la représentent bien, mais quant à la citer en exemple pour ce qui est de l'avenir de nos télécommunications à la suite de la signature de l'ALÉNA, voilà qui est bien plus risqué. Nous allons perdre des quantités d'argent. Nous allons voir disparaître des quantités d'emplois.

C'est là un des secteurs de l'économie canadienne où il se fait le plus de recherche et de développement et qui contribue le plus à la santé de notre industrie manufacturière et de nos exportations. Nous faisons un véritable pied de nez à ce secteur en lui disant que nous allons le démanteler et laisser quelqu'un d'autre accéder librement à son réseau. l'ALÉNA exige que toute société étrangère puisse arriver librement sur notre marché, sans aucune entrave, en lui garantissant par la même occasion qu'on ne lui fera payer que le coût de base de ces services alors qu'on sait que les Canadiens les subventionnent en partie pour que le coût des services de base reste faible et pour être sûr que l'on puisse offrir des services universels à un prix abordable.

En poussant la chose au bout, on se retrouvera finalement avec des gens qui à Vancouver, à Toronto, à Ottawa et à Montréal bénéficieront éventuellement d'excellents services téléphoniques alors que les gens qui habitent à l'extérieur de ces localités auront un service de bien moindre qualité.

M. Van De Walle: Je vous repose ma question, parce que vous n'y avez pas répondu.

[*Text*]

I am relating to the opportunities for telecommunications in Mexico. A number of companies and workers have said that it's positive.

Mr. Pomeroy: The proposition of selling telecommunications equipment in Mexico has very little to do with the NAFTA. Bell Canada, for example, has been in Mexico, as has Northern Telecom, doing business well before the NAFTA arrangement came along. Their position is not going to be enhanced very much by the fact that we have the NAFTA.

What is going to happen is it's going to become much more difficult for them to stay in this country and to promote their business, to do the research and development they do here, because they won't have the revenues to do it, and to attract investment. This is a business that requires a tremendous amount of investment year after year, over $2 billion in one company alone, just to keep the technology moving and up to date. That kind of revenue is not going to be available with schemes such as the NAFTA.

We sell telecommunications equipment in Mexico, and have for a long time, without any free trade agreement or NAFTA.

Mr. Van De Walle: I guess there are two schools of thought. I come from Alberta.

The Chairman: There seems to be disagreement among you, but I think they have responded to your questions as best they could.

Mr. Heap.

Mr. Heap: I would like to follow up on the last remarks about Mexico. You mentioned how the example of the American investment into Unitel threatens our phone rates, but I would like you to suggest more specifically what might be the effect on Canada of the NAFTA with Mexico in the telecommunications industry. You have said that it won't do very much to increase Canadian sales in Mexico—we are there already—

Mr. Pomeroy: That's right.

Mr. Heap: —but you have suggested that the other way will have an effect, not a happy one for us.

Mr. Pomeroy: Yes, because we now have a significant amount of manufacturing of sophisticated telecommunications equipment here in Canada and the pressure is going to be on to move those jobs to the southern United States, as has been happening for some time, or increasingly to Mexico.

Northern Telecom, for example, have opened a plant in Monterrey. They have made it very clear that that's a first initiative to get their feet wet and see how things work. It's working out very well, and obviously they are going to want to expand that, which means that manufacturing jobs are going to disappear. R and D capacity follows that.

[*Translation*]

Je me réfère aux possibilités offertes par les télécommunications avec le Mexique. Un certain nombre d'entreprises et de travailleurs ont déclaré qu'il s'agissait d'un élément positif.

M. Pomeroy: L'idée de vendre du matériel de télécommunication au Mexique n'a pas grand-chose à voir avec l'ALÉNA. Bell Canada, par exemple, tout comme Northern Telecom, n'a pas attendu la signature de l'ALÉNA pour faire des affaires au Mexique et ce n'est pas cet accord qui va véritablement améliorer leur situation.

Ce qui va se passer, c'est qu'il leur sera bien plus difficile ici même dans notre pays de promouvoir leur entreprise, de faire la recherche et le développement qu'elles faisaient jusqu'à présent, parce qu'elles n'auront plus des recettes suffisantes pour y parvenir et pour attirer des investissements. C'est un secteur qui exige des investissements énormes année après année, plus de 2 milliards de dollars pour une seule entreprise, simplement pour ne pas se laisser dépasser par le progrès technique. De tels revenus ne seront plus possible avec des systèmes comme ceux que prévoit l'ALÉNA.

Nous vendons du matériel de télécommunication au Mexique, et ça ne date pas d'hier, sans l'aide de l'Accord de libre-échange ou de l'ALÉNA.

M. Van De Walle: J'imagine qu'il y a deux écoles de pensée. Je suis originaire de l'Alberta.

Le président: Il semble que vous ne soyez pas d'accord, mais je crois que les témoins ont répondu à vos question du mieux qu'ils le pouvaient.

Monsieur Heap.

M. Heap: J'aimerais enchaîner sur les dernières observations au sujet du Mexique. Vous nous avez cité l'exemple des investissements américains dans Unitel, qui menacent nos tarifs téléphoniques, et je voudrais que nous nous disiez plus précisément l'effet qu'aurait sur le Canada la signature de l'ALÉNA avec le Mexique dans le domaine des télécommunications. Vous nous avez dit que cet accord ne contribuera pas véritablement à faire augmenter les ventes canadiennes au Mexique—nous sommes déjà dans ce pays. . .

M. Pomeroy: C'est exact.

M. Heap: . . .mais vous avez laissé entendre que dans l'autre sens il y a aura des répercussions qui ne nous seront pas très favorables.

M. Pomeroy: En effet, nous avons ici même au Canada de nombreuses usine de fabrication de matériel de télécommunication de pointe et des pressions vont s'exercer pour que ces emplois soient délocalisés dans le sud des États-Unis, ce qui se produit déjà depuis un certains temps, ou de plus en plus vers le Mexique.

Northern Telecom, par exemple, vient d'implanter une usine à Monterrey, en précisant bien que ce n'était qu'un début pour tâter le terrain. Si ça marche bien, elle voudra bien entendu poursuivre davantage dans cette voie et des emplois dans l'industrie manufacturière vont disparaître en conséquence. La R et D suivra à son tour.

[*Texte*]

There are other more nebulous ways in which jobs are going to be impacted on. Things such as operator services could be electronically switched to be provided from locations in Mexico for all of Canada. Those are some of the best jobs. In Atlantic Canada and western Canada, telephone operators' jobs, technicians' jobs, and so on are some of the best jobs around.

• 1715

As you strip business away from the Canadian network and force foreign competitors on... And these competitors are not small groups. AT&T alone is four times the size of the telecommunications industry in Canada. They have tremendous excess capacity in the United States, so when they come in and offer their services, it's a loss-leader for them to be able to come in and not make any contribution to the Canadian network but have full access to it.

Mr. Heap: Will they be dumping on us?

Mr. Pomeroy: In effect it's dumping. They're going to have an advantage, too. With the number of multinational corporations we have in this country with branch plant operations, there's going to be a tremendous pressure for businesses in the United States to use AT&T services on both sides of the border and strip away—for want of a better expression—the cream from the system, and that means the ordinary subscriber is going to have to pay more.

Mr. Heap: Will the NAFTA give us any recourse against dumping by AT&T?

Mr. Pomeroy: It doesn't really look as if there's much recourse there, no.

Mr. Heap: What about in the pharmaceutical industry? How will the NAFTA affect Canada's current exports, either to the United States or to other countries?

Mr. Basken: Primarily, the effect will be that we'll be importing. It will be like the Sterling Drugs situation, where the workers themselves in Canada had to go down to the United States to install the machinery that was being taken out of Canada and then come home and take their lay-off slips. So, largely, we will have an import of pharmaceutical products. The generic drug industry will be in terrible shape in this country because of the difficulties of Bill C-91. This is all part of forming the level playing field for the United States with the NAFTA. So it's a very bleak situation.

I heard promises of $666 million of research money coming into Canada. I'd eat my shirt, along with this paper, if in five years I could find that that money is coming here. There is no evidence of it now, there are no guarantees that it will, and there are no incentives for it to come, so I don't expect it to come. I'm going to be more positive and be on the industry's tail every minute to make sure that it does, but I don't have much influence with it.

[*Traduction*]

Il y a des mécanismes plus flous qui font que nos emplois vont être touchés. Les services d'opérateurs téléphoniques, par exemple, pourraient être fournis à partir de standards électroniques installés au Mexique et desservant tout le Canada. Ces emplois sont parmi les meilleurs. Dans les Maritimes et dans l'Ouest du Canada, les postes d'opérateurs téléphoniques ou de techniciens sont parmi les meilleurs emplois disponibles.

À partir du moment où on arrache les entreprises au réseau canadien et où on impose de force les concurrents étrangers... Et il faut bien voir que ces concurrents ne sont pas des groupes de petite taille. AT&T est à elle seule quatre fois plus grosse que l'ensemble du secteur des télécommunications au Canada. La capacité de production non utilisée est énorme aux États-Unis, et lorsque ces entreprises arrivent sur notre marché, elles peuvent nous offrir leurs services, à des prix d'appel puisqu'elles n'ont pas à contribuer à la constitution du réseau canadien tout en y ayant pleinement accès.

M. Heap: Est-ce qu'elles vont faire du dumping?

M. Pomeroy: En fait, c'est du dumping. Elles vont aussi bénéficier d'un autre avantage. Étant donné le nombre de multinationales qui ont des filiales chez nous, les pressions vont être très fortes aux États-Unis pour que les entreprises utilisent les services d'AT&T des deux côtés de la frontière et écrèment, c'est le mot, le marché, ce qui fait que l'abonné de base devra payer davantage.

M. Heap: Est-ce que nous aurons un recours aux termes de l'ALÉNA contre le dumping pratiqué par AT&T?

M. Pomeroy: Non, il ne semble pas qu'il y ait de bien grands recours.

M. Heap: Et en ce qui concerne l'industrie pharmaceutique? En quoi l'ALÉNA va-t-il influer sur nos exportations, que ce soit aux États-Unis ou vers d'autres pays?

M. Basken: La première des conséquences, c'est que nous allons importer. Ce sera la même situation que dans l'affaire Sterling Drugs, où les travailleurs canadiens ont dû eux-mêmes aller installer aux États-Unis les machines qui étaient démontées au Canada pour ensuite s'en retourner chez eux recevoir leur avis de mise à pied. Il y aura donc pour l'essentiel une importation de produits pharmaceutiques. L'industrie des médicaments génériques sera en très mauvaise posture dans notre pays en raison des difficultés posées par le projet de loi C-91. Tout cela, pour vouloir concurrencer les États-Unis sur un pied d'égalité par l'intermédiaire de l'ALÉNA. Les perspectives sont très sombres.

J'ai entendu dire qu'on nous promettait l'entrée au Canada de 666 millions de dollars consacrés à la recherche. Je veux bien manger ma chemise, et ce document avec, si dans cinq ans on voit arriver tout cet argent. On n'en voit pas le premier sou aujourd'hui, il n'y a aucune garantie que cet argent va venir, aucune mesure incitative n'a été prise pour l'attirer, et je ne m'attends donc pas à ce qu'il vienne. Je vais cependant faire mon possible et ne pas lâcher l'industrie d'une semelle tant que cet argent ne sera pas là, mais je n'ai pas beaucoup d'influence sur ce genre de choses.

[*Text*]

Mr. Heap: I have one question on a small subject that happens to be the section of the paper industry in which I worked, paper manufacturing products. They are mostly in the southern cities in Canada. I know that in some cases they have shut down, say, a box factory to replace it with service from a box factory in the United States. This is after the FTA but before the NAFTA.

Will the NAFTA have any particular effect on the paper products industry in Canada?

Mr. Holder: It will continue to put pressure on all of the converting sector, which is mostly in the southern part of Canada. As you say, after free trade went into effect, every major company in the corrugated sector shut down at least one of its plants in Canada. They are now looking for partners in the U.S., because they know that they can be wiped out overnight. The NAFTA just continues that threat.

Mr. Heap: How significant was the paper manufacturing industry in Canada as a customer for the paper mills?

Mr. Holder: The two are combined. The converting sector in Canada is a domestic market. When you come to the liner-board operations, it's the same. Stone Container Corp. in the U.S. supplies all the liner-board for the U.S.; in Canada, companies such as MacMillan-Bloedel and Consolidated, which had liner-board, supplied the liner-board for all of the corrugated box industry. As we lose each of those plants, the liner-board operations are being cut back and shut down.

Mr. Gardiner: I have just a general comment, and then I shall have something for the witnesses specifically on the softwood issue, which is what I'm interested in.

If I'm not mistaken, when I was at the committee when Mr. Gordon Ritchie, who is an admitted free-trader, appeared, his view on the NAFTA was that in fact in some areas it is actually a set-back, and a victory for the Americans. In particular, he mentioned the question of a code for subsidies. I think that under the free trade agreement a seven-year term was set for resolving this matter, but under the NAFTA that has, in essence, been removed. I think some of the critics, if you like, are suggesting that the removal of even a timeframe to deal with countervails and dumping and subsidy means that it will, in essence, never be resolved between our two countries.

• 1720

Mr. Holder: There's no purpose for the U.S. to try to resolve or define what a subsidy is, because Canada has to answer to U.S. law whenever they defend themselves. We just won on the grain rights, and I'm sure we're all celebrating the victory yesterday that states that shipping it in boxcars isn't subsidizing it. We've won that round. However, we've lost the forestry industry, and when you look in the softwood and you look in NAFTA, I believe the potential is

[*Translation*]

M. Heap: J'ai une question à vous poser sur un sujet secondaire qui concerne un domaine de l'industrie papetière dans lequel j'ai travaillé, celui de la fabrication du papier. Cette industrie est concentrée principalement dans les villes du sud du Canada. Je sais que dans certains cas on a fermé, par exemple, des fabriques de carton pour les remplacer par d'autres aux États-Unis. Ca s'est passé après l'ALÉ, mais c'est antérieur à l'ALÉNA.

Est-ce que l'ALÉNA aura des incidences particulières sur l'industrie de la fabrication du papier au Canada?

M. Holder: Les pressions qui s'exercent sur l'ensemble du secteur de la transformation, qui se trouve principalement dans le sud du Canada, vont se poursuivre. Comme vous venez de le dire, après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, toutes les grosses entreprises de fabrication de carton ondulé ont fermé au moins une de leurs usines au Canada. Elle se cherchent aujourd'hui des partenaires aux États-Unis, parce qu'elles savent qu'elles peuvent être balayées du jour au lendemain. L'ALÉNA ne fait que perpétuer la menace.

M. Heap: Quelle est l'importance de l'industrie de fabrication du papier au Canada en tant que client des papeteries?

M. Holder: Les deux vont ensemble. Le secteur de la transformation approvisionne au Canada le marché national. Pour ce qui est de la fabrication du carton doublure, c'est la même chose. Stone Container Corp. approvisionne l'ensemble des États-Unis en carton-doublure; au Canada, des entreprises comme Macmillan-Bloedel ou Consolidated, qui ont des usines de fabrication de carton-doublure, approvisionnent l'ensemble du secteur du carton ondulé. Chaque fois qu'une de ces usines disparaît, les installations de carton-doublure réduisent leurs activités et ferment.

M. Gardiner: Je ferai d'abord une observation d'ordre général et j'interrogerai ensuite précisément les témoins sur la question du bois d'oeuvre, qui m'intéresse particulièrement.

Si je ne me trompe, lorsque M. Gordon Ritchie, qui est un partisan avoué du libre-échange, s'est présenté devant le comité il a déclaré que dans certains domaines l'ALÉNA constituait en fait un recul, et une victoire pour les Américains. Il a mentionné en particulier la question du code des subventions. Il me semble qu'aux termes de l'Accord de libre-échange, on s'était donné un délai de sept ans pour résoudre la question, mais que cette clause a pour l'essentiel disparu aux termes de l'ALÉNA. Disons que certains critiques laissent entendre que le fait de ne même pas fixer de délais pour régler les questions de droits compensatoires, de dumping et de subventions, revient en fait à dire que cette question ne sera jamais résolue entre nos deux pays.

M. Holder: Les États-Unis n'ont aucun intérêt à essayer de résoudre la question des subventions et de définir en quoi elles consistent, puisque le Canada est confronté aux lois des États-Unis chaque fois qu'il doit se défendre. Nous venons de gagner en ce qui concerne les droits imposés sur les céréales, et je suis sûr que nous avons tous célébré notre victoire hier: l'expédition en wagons fermés n'est pas considérée comme une subvention. Nous avons gagné cette

[*Texte*]

there for us to lose the crown lands of the forests. It has been a point of pride in Canada that a very key resource is owned by the country. I believe the NAFTA opens the door eventually to push the provinces into privatizing the forest industry. That will be a disaster, but it will be in line with the U.S. level playing field. I think that's what the NAFTA is doing here when it comes to lumber.

Mr. Gardiner: I think you're right. Last year I led a delegation of New Democrat MPs to Washington, D.C. on this issue. That is essentially what they were saying. In fact, they were so bold as to suggest that the whole tariff dispute would go away if only we would give them access to our raw logs, and basically we wouldn't have to worry any more.

Mr. Holder: It is privatization, the same as the U.S. has with the forestry sector. That's what the industry in Canada has been pushing on all of the environmental arguments and everything else: we don't own the land; we're only renting it, and therefore you shouldn't put all of these heavy regulations on it; allow us to own the land and all the trees on it, and then we will be able to afford to deal better in the environmental issues and so forth.

They weren't successful in accomplishing all that in the free trade. There was some protection of our resources. I think we will have given it all away in the NAFTA, if it goes through.

Mr. Gardiner: This Thursday and Friday the panel on the question of the subsidy of our softwood exports gets going again in Washington, D.C. We've seen the suggestion, I think on pork, of a move to an extraordinary challenge. I suppose there is some question in terms of the wheat decision that they might move to that.

How closely are you monitoring this issue for your members in terms of the impact of these decisions? Is it something you're geared up to follow on a day-to-day basis? Is it that intense?

Mr. Holder: Yes, we follow it pretty closely, because in areas such as Ontario it affects them because the sawmill industry is not as large as it is in B.C. They're not as competitive, so it has a much more drastic effect on that sector in Ontario and Quebec. We have to follow it fairly closely to see where we're going to go.

When it was imposed, all kinds of promises were made by different people that it was only a matter of time before it would quietly disappear. We can see that's not happening, and I don't believe it's going to.

The Chairman: I'd like to ask a question. Mr. Heap, in his question about article 1303, talked about the concern about a company coming in here. That article says that a party isn't required to file a tariff. However, if a party

[*Traduction*]

bataille. Nous avons toutefois perdu dans l'industrie forestière et lorsque vous examinez toute cette question du bois d'oeuvre et de ce que nous réserve l'ALÉNA, il me semble que l'on risque de perdre le bénéfice des terres de la Couronne en matière forestière. Le Canada a toujours été fier du fait qu'une ressource essentielle était la propriété de l'État. Je crois que l'ALÉNA incitera en fin de compte les provinces à privatiser l'industrie forestière. Ce sera une catastrophe, mais nous serons alors sur un pied d'égalité avec les États-Unis. Je crois que c'est ce qui va arriver avec l'ALÉNA dans le secteur du bois d'oeuvre.

M. Gardiner: Je pense que vous avez raison. L'année dernière, j'étais à la tête d'une délégation de députés néo-démocrates à Washington, D.C., pour traiter justement de cette question. C'est en substance ce qu'on nous a dit. On a même eu le culot de nous dire que toutes ces questions de droits n'auraient plus lieu d'être si on les laissait prendre directement nos grumes, et que nous n'aurions alors plus aucune raison de nous en faire.

M. Holder: C'est la privatisation, comme ce qui se fait aux États-Unis dans le secteur forestier. C'est pourquoi l'industrie forestière au Canada fait état de tout ces arguments d'ordre écologique ou autres: Nous ne sommes pas propriétaires du sol; nous ne faisons que le louer et, par conséquent, il n'y a pas de raison que vous nous imposiez tous ces règlements; donnez nous la propriété des terres et des arbres qui s'y trouvent, nous serons mieux en mesure de respecter l'environnement, etc.

Elle n'avait pas entièrement réussi dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Nos ressources étaient dans une certaine mesure protégées. Si l'ALÉNA est adopté, je crois que nous aurons tout perdu.

M. Gardiner: Jeudi et vendredi prochain, le groupe spécial chargé d'étudier la question des subventions à l'exportation de notre bois d'oeuvre va se réunir à nouveau à Washington, D.C. On a déjà proposé, je crois que c'était au sujet du porc, le recours à la procédure de contestation extraordinaire. Je pense qu'il en est aussi question au sujet de la décision concernant le blé.

Est-ce que vous suivez la question de près pour le compte de vos membres afin de savoir quel est l'effet de ces décisions? Est-ce que vous faites un suivi au jour le jour? Vous y intéressez-vous à ce point?

M. Holder: Oui, nous la suivons d'assez près, parce que des provinces comme l'Ontario sont touchées, étant donné que les scieries n'y ont pas la taille de celles de la Colombie-Britannique. Elles n'ont pas la même compétitivité et les effets sont donc plus considérables dans ce secteur en Ontario et au Québec. Il nous faut suivre la situation d'assez près pour savoir où on s'en va.

Lorsque cette situation nous a été imposée, différentes personnes nous ont fait toutes sortes de promesses en nous disant que ce n'était qu'une question de temps et qu'elle allait disparaître d'elle même. Nous voyons qu'il n'en est rien pour le moment et nous n'avons pas l'impression qu'on en sera jamais débarrassé.

Le président: J'ai une question à vous poser. M. Heap, dans la question qu'il vous a posée au sujet de l'article 1303, a évoqué les préoccupations concernant l'installation d'une entreprise chez nous. Dans cet article, on nous dit que

[*Text*]

believes there is some dumping or anti-competitiveness under the law, then there's a paragraph in there that can ask them to justify their costs. There is a provision in there because you don't want that dumping to occur.

Mr. Heap: [*Inaudible—Editor*]

The Chairman: Well, it's in here. It says "may", but at least it is in here.

The question I've been asking many of the witnesses is, if Canada was invited to the table and it said, no, we're satisfied with the status quo, and we let the Mexicans and the U.S. arrange their own bilateral deal and we ended up with what's been referred to as the hub-and-spoke argument, what would be the impact on the telecommunications industry if Canada wasn't involved?

As far as the energy and chemical industry is concerned, Mr. Basken, there's a company down there called Pemex that is something we're not really familiar with here in Canada.

What would be the impact of a bilateral deal between just Mexico and the U.S. if Canada stood back and watched what would happen? What do you think would be the impact on telecommunications and the energy and chemical industry, and maybe even the forestry industry, which were the three that—

Mr. Holder: Before they talk on it, we can be invited to the table on many things. If I remember right, a lot of people have been invited to the table at GATT; but a lot of them say the deal at GATT stinks, and therefore they get up and they walk away from the table.

• 1725

It seems that whenever Canada is invited to dance, they dance, and they don't know enough to stop when the music ends. That's where we're in some trouble. Being invited is one thing; giving away the ship is another.

I'll answer on the forestry sector, and then I'm sure Reg will answer on the energy issue, because it has a very clear and interesting answer.

On the forestry sector, if we study this free trade document carefully, we're giving up the rights to crown land, and that means that Canadians are giving up the rights to control their resources. I think that's a major push that the Americans wanted under free trade but couldn't get. They're getting it under the NAFTA. It's pretty disastrous for us 10 years from now possibly to be going to turn over all of our crown land to private enterprise. That can do nothing but harm us, because private enterprise, even when we've been giving the resource away to it, hasn't been replenishing a natural resource that can be replenished. Something such as that we, as Canadians, should cherish and protect for Canadians in the future.

[*Translation*]

chaque partie n'est pas tenue de soumettre son tarif. Toutefois, si une partie a l'impression que l'autre fait du dumping ou s'engage dans des pratiques anticoncurrentielles en vertu de la loi, il y a un paragraphe qui nous dit qu'elle peut lui demander de justifier ses coûts. Cette clause a été mise là parce que l'on veut éviter le dumping.

M. Heap: [*Inaudible—Éditeur*]

Le président: Pourtant, elle est bien là. On nous dit «pourra», mais la clause est là.

Je vous pose la question que j'ai déjà posée à de nombreux témoins: Si le Canada était invité à la table des négociations et s'il disait, non, la situation actuelle nous convient, laissons les Mexicains et les Américains organiser leur propre accord bilatéral et choisissons ce qu'on a appelé la solution de la plaque tournante, quelles seraient alors les conséquences pour l'industrie des télécommunications si le Canada restait à l'écart?

Dans le secteur de l'énergie et de l'industrie chimique, il y a là-bas, monsieur Basken, une société qui s'appelle Pemex, que nous ne connaissons pas très bien ici au Canada.

Quelles seraient les incidences de la signature d'un simple accord bilatéral entre le Mexique et les États-Unis, si le Canada restait sur son quant-à-soi en attendant de voir ce qui se passe? Quelles seraient selon vous les répercussions sur les secteurs des télécommunications, de l'énergie et de l'industrie chimique, et éventuellement de l'industrie forestière elle même, soit les trois qui. . .

M. Holder: Avant qu'ils parlent de toutes ces questions, nous pouvons toujours êtes invités pour discuter de nombreuses choses. Si je me souviens bien, bien des gens ont été invités à la table des négociations du GATT et nombre d'entre eux sont venus dire qu'ils ne pouvaient pas avaler l'accord du GATT et ils ont claqué la porte.

Il semble que chaque fois qu'on joue de la musique, le Canada se met à danser et qu'il ne sait pas s'arrêter lorsque la musique cesse. Être invité, c'est une chose; se laisser plumer, c'en est une autre.

Je vais vous répondre pour ce qui est du secteur forestier et je suis sûr que Reg se fera un plaisir de vous répondre sur la question de l'énergie, car il a une très bonne idée de la question.

Pour ce qui est de l'exploitation forestière, si on examine attentivement ce document sur le libre-échange, on s'aperçoit que nous renonçons aux droits sur les terres de la Couronne, ce qui signifie que les Canadiens abandonnent le droit de contrôler leurs ressources. C'était, je crois, l'un des grands chevaux de bataille des Américains dans le cadre de l'Accord de libre-échange et ils n'avaient pas pu obtenir gain de cause. Ils l'obtiennent maintenant aux termes de l'ALÉNA. Il est assez catastrophique de savoir que, dans dix ans, il nous faudra peut-être remettre toutes nos terres de la Couronne à l'entreprise privée. C'est quelque chose qui ne peut que nous porter préjudice parce que l'entreprise privée, même lorsqu'on lui a fait cadeau de ressources naturelles, n'a jamais réussi à les renouveler même si elles étaient susceptibles de l'être. En tant que Canadiens, nous devrions pourtant être fiers de cette ressource et la protéger pour les générations futures.

[*Texte*]

Mr. Basken: I'd like to talk about the oil industry in particular. Can you imagine the hue and cry we would have if Canada owned all its oil industry? If it was all a "Canadian-ex" like Mexico's Pemex, the Americans would have heart failure. In fact, it just wouldn't be allowed.

It's also interesting that the United States didn't get control of Pemex as it got control of the Canadian oil industry. We have a Canada-U.S. oil policy now. Our oil is their oil. It's as simple as that. We can subsidize to help bring more oil out of the tar sands or offshore to help the American industry, but we can't charge any different price to the United States.

Primarily, the interest of the United States in the free trade agreement was to get clarified who owns the oil in Canada. The fact is that it's a Canada-U.S. resource. There wasn't a need for that agreement between Canada and Mexico, but there was a need for the United States to get a better deal out of Pemex.

Interestingly enough, what we ended up with is the petrochemical segment, which is far more labour-intensive than the oil segment of the industry. We now have a deal with Mexico in petrochemicals whereby the petrochemical manufacturing industry can work out of Mexico at the expense of Canadian jobs and we can just ship raw oil and raw natural gas to the United States as we've been doing for years.

There's one other interesting feature of it. Nowhere else in North America, including Mexico on this one, has a special piece of legislation been passed to prevent anybody from the Mexican oil workers' union, which used to be as corrupt as they come... We wouldn't even consider them being a union, but they changed a whole series of policies and programs and became pretty close to a legitimate union, and the federal government in Mexico passed legislation to prevent them from affiliating with any international organization. So we have no contact with Mexican oil workers at all, and we're not allowed to because the Mexican government passed a special law saying that they can't come to our meetings and they can't participate with us. So we ended up losers all the way around, and I think Mexican workers did too on that one.

Mr. Pomeroy: It's not exactly the right kind of question to ask, because we're being asked to give up our sovereignty, basically, and it's being framed in the context that we have no choice, that these two other partners are going to get together and make a deal and if we're not in on it we're going to be left out and, to use the Alberta expression, will freeze in the dark.

The fact is that you can do business in both the United States and Mexico without having a trade deal with them. You need only to drive into the United States and go into any parking lot, any office, any home and look around. What

[*Traduction*]

M. Basken: J'aimerais vous parler plus particulièrement de l'industrie du pétrole. Vous imaginez le tollé si le Canada possédait toute l'industrie pétrolière? S'il y avait une «Canadienne-ex» comme la Pemex au Mexique, les Américains feraient une crise cardiaque. Ils ne le permettraient tout simplement pas.

Il est intéressant par ailleurs de constater que les États-Unis, qui ont pris le contrôle de l'industrie canadienne, n'ont pas pu en faire autant avec Pemex. Nous avons désormais une politique pétrolière canado-américaine. Notre pétrole est leur pétrole. C'est aussi simple que ça. Nous pouvons verser des subventions pour extraire davantage de pétrole des sables bitumineux ou des gisements situés au large des côtes, ceci afin d'aider l'industrie américaine, mais nous ne pouvons pas faire payer un prix différent aux États-Unis.

Dans l'Accord de libre-échange, l'intérêt des États-Unis était avant tout de faire préciser qui était propriétaire du pétrole du Canada. En fait, il s'agit d'une ressource canado-américaine. Il n'était pas nécessaire de passer un tel accord entre le Canada et le Mexique, mais les États-Unis voulaient en obtenir un meilleur avec la Pemex.

Chose remarquable, nous nous sommes retrouvés avec le secteur de la pétrochimie, qui emploie bien plus de personnel que celui de l'extraction pétrolière. Nous avons désormais passé avec le Mexique un accord qui permet à l'industrie pétrochimique de travailler à partir du Mexique au détriment des emplois canadiens et nous allons nous contenter d'expédier du pétrole brut et du gaz naturel brut aux États-Unis comme nous le faisons depuis des années.

Il y a une autre chose qui est intéressante. Nulle part en Amérique du Nord, à part au Mexique dans ce cas précis, on n'a adopté une loi spéciale pour empêcher tout membre d'un syndicat, celui des travailleurs de l'industrie du pétrole, syndicat corrompu s'il en est... Ce ne serait même pas un syndicat à nos yeux s'il n'avait pas changé un certain nombre de politiques et de programmes qui en font pratiquement un syndicat légitime, et voici que le gouvernement fédéral du Mexique a adopté une loi empêchant ce syndicat de s'affilier à une organisation internationale quelconque. Nous n'avons donc aucun contact avec les travailleurs mexicains du secteur pétrolier et il ne nous est pas permis d'en avoir parce que le gouvernement mexicain a adopté une loi spéciale qui empêche les membres de ce syndicat de venir à nos réunions et de participer à nos travaux. Nous avons donc perdu sur tous les plans et je crois que les travailleurs mexicains y ont perdu aussi.

M. Pomeroy: Ce n'est pas exactement la bonne question à poser, parce qu'on nous demande en somme d'abandonner notre souveraineté, sans nous laisser le choix, en nous disant que les deux autres partenaires vont se réunir et en arriver à une entente et que, si nous restons sur la touche, nous finirons par mourir de froid dans l'obscurité, pour reprendre une image qui a cours en Alberta.

Pourtant, on peut faire des affaires aux États-Unis comme au Mexique sans avoir besoin pour cela de l'Accord de libre-échange. Il vous suffit de prendre votre voiture pour aller aux États-Unis et de vous arrêter sur un terrain de

[*Text*]

will you see? You'll see Hondas, Toyotas; you'll see computers; you'll see VCRs. You'll find that almost every product that's modern and new and moving and being bought by people is coming from somewhere else in the world. They don't have a free trade agreement with the United States. So they're able to do business there. You could say that this isn't happening in Canada. It is too.

We didn't have a free trade agreement with the United States when Northern Telecom and the others moved into the United States. They've been one of the most successful companies in Canada at selling their products in the United States, and they have also been very successful in Mexico and in other parts of the world. They have become a major world player, from a relatively small Canadian base. That is partly because years ago the Canadian taxpayers subsidized Northern Telecom and Bell and the other telephone companies in order to develop the technology. They now have world-class technology and they are out selling it around the world, and all of a sudden we are being told that somehow we have to dismantle everything that has been near and dear to us in order to be competitive in the world. It's nonsense.

• 1730

We have one of the best telephone systems in the world. We have a better telephone system than they have in the United States. That's not commonly perceived. You can go anywhere in Saskatchewan, for example, and hook up the most sophisticated telecommunications equipment. You cannot do the same in North Dakota, South Dakota, Wyoming, Montana, and so on. They simply do not have the facilities.

What they have is a tremendous overcapacity, people falling over one another to provide service between large centres, the more lucrative routes.

We have top-notch technology. We have proved it here in Canada, and it was selling successfully around the world. So I don't think we need the NAFTA or free trade in order to be able to sell telecommunications equipment and services around the world.

Mr. Holder: We have had a free trade agreement for years on the auto industry and on newsprint. Newsprint has been free trade with the U.S. for years. We can continue to sign those types of agreements.

The Chairman: Of course, for the Auto Pact you have to get GATT approval. If you want to do a sector-by-sector deal, you have to get GATT approval. Then you also hope that the person with whom you want to negotiate wants to come to the table too, so you could do it sector by sector with GATT approval.

Mr. Pomeroy: With all due respect, this is being put forward as though a deal was being done and we had to get in on it at any price. We are suggesting that we didn't have to get in on it. We could easily have stood back and watched this one play itself out.

[*Translation*]

stationnement devant n'importe quel bureau, n'importe quelle maison, et de regarder autour de vous. Qu'est-ce que vous voyez? Vous voyez des Honda, des Toyota, des ordinateurs, des appareils vidéos. Vous allez constater que presque tous les articles modernes, nouveaux, en vogue et que les gens achètent, viennent d'autres régions du monde. Ces pays n'ont pas d'accord de libre-échange avec les États-Unis, pourtant, ils y font des affaires. Vous allez me dire que ce n'est pas le cas au Canada. Si, c'est la même chose.

Nous n'avions pas d'Accord de libre-échange avec les États-Unis lorsque Northern Telecom et les autres se sont lancées sur le marché des États-Unis. Ces entreprises ont particulièrement bien réussi à vendre leurs produits sur le marché des États-Unis, et elles ont fait de même au Mexique et dans d'autres parties du monde. Ce sont des entreprises canadiennes qui étaient relativement petites au départ et qui ont su s'imposer sur le marché mondial et cela, en partie parce qu'il y a des années, les contribuables canadiens ont subventionné Northern Telecom et Bell ainsi que les autres sociétés de téléphone pour qu'elles développent la technologie. Elles possèdent maintenant une technologie de calibre mondial et elles la vendent dans le monde entier. Voilà qu'on nous dit du jour au lendemain qu'il faut défaire tout ce qui nous est cher pour pouvoir être concurrentiels à l'échelle internationale. Quelle foutaise!

Nous avons un des meilleurs réseaux téléphoniques du monde. Il est meilleur qu'aux États-Unis. Beaucoup ne s'en rendent pas compte. On peut, par exemple, brancher le matériel de télécommunication le plus perfectionné n'importe où en Saskatchewan. On ne peut pas faire la même chose dans le Dakota du Nord, dans le Dakota du Sud, au Wyoming, au Montana ou ailleurs. Les installations requises sont tout bonnement inexistantes.

Il y a là-bas une surcapacité énorme. Les gens se battent pour fournir des services entre les grands centres, sur les lignes les plus lucratives.

Nous avons une technologie qui est à la fine pointe du progrès. Nous l'avons prouvé au Canada et cette technologie se vendait bien dans le monde entier. Par conséquent, je ne crois pas que nous ayons besoin de l'ALÉNA ou du libre-échange pour pouvoir vendre du matériel et des services des télécommunications dans le monde.

M. Holder: Il existe depuis des années un accord de libre-échange sur l'automobile et un sur le papier-journal. Il n'y a aucune restriction sur le commerce du papier-journal avec les États-Unis depuis des années. Nous pouvons continuer à signer des accords de ce genre.

Le président: En ce qui concerne le Pacte de l'automobile, il faut bien sûr l'autorisation du GATT. Si vous voulez conclure un accord sectoriel, il vous faut en effet son autorisation. Ensuite, il vous reste à espérer que la personne avec laquelle vous voulez négocier soit disposée à le faire. On peut alors procéder secteur par secteur sous les auspices du GATT.

M. Pomeroy: Sauf votre respect, je signale que vous en parlez comme si le marché était conclu et comme s'il fallait le signer à tout prix. Nous n'y étions pas obligés, à mon avis. Il eût été facile de rester à l'écart et d'observer de loin ce qui se passait.

[*Texte*]

The Chairman: That's why I asked the question. That's the alternative, because regardless of what Canada does, there is nothing to stop the Mexicans and the Americans. Indeed, we are into this whole argument of whether it was better to sit back and not get involved or to allow the Americans to become the centre with this hub-and-spoke argument. I wanted to ask because you were representing not only a group but three specific industries today. I have been asking that question of all the witnesses.

Mr. Bélair: We are witnessing at this point in time a domestic treaty that is slowly coming up to form. Maybe it's difficult, but it's coming up. It basically opens the boundaries of all those European countries to imports and exports.

I fully agree with you that the NAFTA in its actual proposal is not acceptable to me or to my party. On the other hand, it would be suicidal for Canada to isolate itself.

Can I have a comment from you as to how our country should react in order to solidify relations we have with our trading partners and to ensure that indeed our products are being sold abroad? I am not limiting my comments to the United States and Mexico, but across the world.

Mr. Holder: I think we can compete across the world, and I think we are competing across the world whether it is in telecommunications, in the forestry sector, or in other areas. Our companies in Canada became giant multinationals within themselves over the years and are competing world-wide.

I am not suggesting, and I don't think our brief suggests in any way, that Canada should become isolationist and try to live from within. However, we believe that a bad deal is something you shouldn't enter into and that we have what Mexico and the U.S. need, and what the world needs: prime resources. Also, we have the technology in telecommunications. Our technology is not being used just in Mexico and in the U.S. It is being used around the world and it is being sought after by many countries.

So we don't have to go out and give our house away. We have the ability to deliver our resources and so forth, and if we can't negotiate good deals, then we should go out and negotiate sector by sector. As I said earlier, when the people in GATT don't get the deal they need, they don't just throw in the towel and say: we'll take what you've got. They keep bargaining.

If this government will continue along this path and not be willing to terminate, then it will continue to bargain and improve the deal—because the deal does nothing for Canada and it's time we started thinking of Canadians.

• 1735

Mr. Basken: We have always said that Canada is a trading nation, and we are not trying to be insular or protective or anything like that. In the structure and the way we built this country, we built it and built world-scale operations, and not only in telecommunications. They are world-scale; they are not just for the U.S. and Mexico. The oil and petrochemical industry, which I know relatively well, is of world-scale quality and has been done on the basis of

[*Traduction*]

Le président: C'est pourquoi j'ai posé la question. C'est l'autre possibilité. En effet, quoi que fasse le Canada, rien n'arrêtera les Mexicains ni les Américains. Nous sommes en train de nous demander s'il eût été préférable de ne pas s'en mêler ou de laisser les Américains devenir cette espèce de plaque tournante. Je posais la question parce que vous représentez aujourd'hui non seulement un organisme mais aussi trois secteurs différents. J'ai posé la question à tous les témoins.

M. Bélair: Nous sommes en train d'assister à la formation d'un traité continental qui prend tout doucement forme. Cela peut être pénible, mais cela vient. Ce traité fait littéralement exploser les frontières de tous ces pays européens en ce qui concerne les importations et les exportations.

Je suis parfaitement d'accord avec vous. Pour moi ou pour mon parti, l'ALÉNA n'est pas acceptable sous sa forme actuelle. Toutefois, il serait suicidaire de la part du Canada de s'isoler.

Pourriez-vous me dire comment notre pays devrait réagir pour consolider nos relations avec nos partenaires commerciaux et pour s'assurer que nos produits se vendent à l'étranger? Je ne parle pas uniquement des États-Unis et du Mexique, mais des pays du monde entier.

M. Holder: Je crois que nous sommes capables d'être concurrentiels à l'échelle internationale. Et c'est d'ailleurs le cas en ce qui concerne les télécommunications, le secteur forestier, et d'autres. Au Canada, nos entreprises sont devenues avec le temps des multinationales gigantesques et elles font de la concurrence à l'échelle mondiale.

Je n'insinue pas, et je ne crois pas qu'il y ait la moindre allusion à ce sujet dans notre mémoire, que le Canada devrait devenir isolationniste et essayer de vivre en autarcie. Nous estimons toutefois qu'il faut se méfier d'un mauvais marché et que nous avons ce dont le Mexique, les États-Unis et les autres pays du monde ont besoin: des ressources de base. Il y a également notre technologie dans les télécommunications que l'on n'utilise pas uniquement au Mexique et aux États-Unis, mais dans le monde entier et qui est très recherchée par bien des pays.

Il n'est donc pas nécessaire d'aller donner notre chemise. Nous sommes en mesure de livrer nos ressources et s'il n'y a pas moyen de négocier de bonnes affaires, il faut se retirer et entreprendre des négociations sectorielles. Comme je l'ai déjà dit, quand des membres du GATT n'arrivent pas à obtenir ce qu'ils veulent, ils n'abandonnent pas la partie en acceptant n'importe quelles conditions. Ils continuent à négocier.

Si le gouvernement continue comme cela et s'il ne veut pas abandonner, il continuera à négocier et à améliorer cet accord, car pour le moment, il n'apporte rien au Canada, et il est temps de commencer à penser aux Canadiens.

M. Basken: Nous avons toujours dit que le Canada est une nation commerçante et nous n'essayons pas d'être insulaires, protectionnistes ou que sais-je encore. Nous avons édifié notre pays de telle sorte que nous avons des entreprises d'envergure mondiale, et pas seulement dans le secteur des télécommunications. C'est pourquoi elles ne se cantonnent pas aux États-Unis et au Mexique. Le secteur pétrolier et pétrochimique que je connais relativement bien est également

[*Text*]

higher wages than exist in many other parts of the world and has built a Canadian country and a Canadian heritage.

If there is one way in which this whole thing tears at my heart, it is the question of the loss of sovereignty and the fact that this country can no longer make some basic decisions as to how it should treat its people in the future—and I mean in the very short future, not just the long-term future.

Every single thing we now see is eroding that sovereignty. We are coming back to the average person in this country and saying, you have too much unemployment insurance, you have too much medical care, you have too much of such-and-such—when people in the rest of the world worship our medical care program and wish they had it. They think programs such as our unemployment insurance program, with all its problems, which is paid for by working people in the country too, should be maintained. Yet we are eroding them, and that is Canadian sovereignty. Apparently we do not want a country.

The Chairman: For the interest of the members, we shall reconvene tomorrow at 3:30 p.m. We shall have a panel on human rights, and one of the participants in the panel will be the Hon. Ed Broadbent.

Mr. Holder: Thank you, Mr. Chairman, for giving us this opportunity to present our views.

The Chairman: Thank you, Mr. Holder.

This meeting stands adjourned.

[*Translation*]

d'envergure mondiale et les salaires y sont plus élevés que dans la plupart des autres pays du monde; il a contribué à édifier le Canada et il fait partie de notre patrimoine.

S'il y a une chose dans tout cela qui me brise le coeur, c'est la perte de souveraineté et le fait que notre pays ne pourra plus prendre des décisions élémentaires, notamment savoir quel traitement il réservera à sa population à l'avenir—et je parle de l'avenir immédiat, pas de l'avenir à long terme.

Tout ce qui se passe actuellement empiète sur cette souveraineté. Nous reprochons au Canadien moyen de toucher trop d'assurance-chômage, d'utiliser trop de services médicaux, bref, d'être trop gâtés alors que notre régime de services médicaux est admiré dans le monde entier et qu'on nous l'envie. On pense à l'étranger qu'un programme comme celui de l'assurance-chômage qui est financé par les travailleurs, devrait être maintenu malgré tous ses problèmes. Pourtant, nous nous en prenons à ces régimes et c'est la souveraineté du Canada qui en souffre. De toute apparence, nous ne voulons pas former un pays.

Le président: Je signale à mes collègues que nous reviendrons demain à 15h30. Nous entendrons plusieurs spécialistes des droits de la personne, dont l'honorable Ed Broadbent.

M. Holder: Monsieur le président, nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion d'exprimer nos opinions.

Le président: Merci, monsieur Holder.

La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Amalgamated Clothing and Textile Workers Union:

John Alleruzzo Canadian Director.

From the Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada:

Don Holder, President;

Fred Pomeroy, Executive Vice-President;

Reg Basken, Executive Vice-President.

TÉMOINS

Des Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile:

John Alleruzzo, directeur canadien.

Du Syndicat des communications de l'énergie et du papier du Canada:

Don Holder, président;

Fred Pomeroy, vice-président exécutif;

Reg Basken, vice-président exécutif.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC11
-E102

CA1
XC 11

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 34

Wednesday, February 10, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 34

Le mercredi 10 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 10, 1993
(36)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 4:02 o'clock p.m. this day, in Room 237-C, Centre Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Committee present: David Barrett, Pat Sobeski and Walter Van de Walle.

Acting Members present: Dawn Black and Bill Blaikie for David Barrett; Joe Comuzzi for Francis LeBlanc; Bill Domm for Jean-Guy Guilbault; Ronald J. Duhamel for Roy MacLaren; Al Horning and John Bosley for Gabrielle Bertrand.

Other Members present: Howard McCurdy; Rod Murphy; Svend J. Robinson.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the National Action Committee on the Status of Women: Judy Rebick, President; Monique Simard, Vice-President; Hari Dimitrakopoulou-Ashton, Manitoba Representative; Ms. Lee (Homeworker); Holly Du, Co-ordinator, Homeworkers' Association ILGWU; Lorraine Michael, Co-Chair, NAC Future of Women's Work Project; Sandra Sorenson, Executive Director, Canadian Centre for Policy Alternatives. *From Oxfam — Common Frontiers:* John Foster, National Secretary of Oxfam Canada and Chair of Common Frontiers; Patti Strong, Researcher, Common Frontiers. *From the Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America:* Joe Gunn, Co-Chair; Suzanne Rumsey, Associate Director. *From Amnesty International, Canadian Section:* Roger Clark, Secretary General; Gabrielle Iribarne, Coordinator, Central America. *From the International Centre for Human Rights and Democratic Development:* Honourable Edward Broadbent, President.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No.13).

By unanimous consent, it was agreed, — That, the document entitled *The Last Thread* submitted by the National Action Committee on the Status of Women be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (*See Appendix "TRAD-3"*).

Judy Rebick, Monique Simard, Hari Dimitrakopoulou-Ashton, Ms. Lee, Holly Du and Lorraine Michael from the National Action Committee on the Status of Women made an opening statement and with the other witness answered questions.

It was agreed, — That a transcript of the video entitled *Dirty Business*, to be provided by the National Action Committee on the Status of Women be appended to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (*See Appendix "TRAD-4"*).

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 10 FÉVRIER 1993
(36)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 16 h 02, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Pat Sobeski et Walter Van de Walle.

Membres suppléants présents: Dawn Black et Bill Blaikie remplacent David Barrett; Joe Comuzzi remplace Francis LBblanc; Bill Domm remplace Jean-Guy Guilbault; Ronald J. Duhamel remplace Roy MacLaren; Al Horning et John Bosley remplacent Gabrielle Bertrand.

Autres députés présents: Howard McCurdy, Rod Murphy et Svend J. Robinson.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: Du Comité canadien d'action sur le statut de la femme: Judy Rebick, présidente; Monique Simard, vice-présidente; Hari Dimitrakopoulou-Ashton, représentante du Manitoba; M^me^ Lee, domestique; Holly Du, coordonnatrice, Association du personnel domestique, ILGWU; Lorraine Michael, coprésidente, projet du CCA sur l'emploi futur des Femmes; Sandra Sorenson, directrice exécutive, Centre canadien en politiques de rechange; *De Oxfam — Frontières* communes: John Foster, secrétaire national, Oxfam Canada, et président de Frontières communes. *Du Comité interéglises des droits humains en Amérique latine:* Joe Gunn, coprésident; Suzanne Rumsey directrice associée. *De Amnistie internationale, section canadienne:* Roger Clark, secrétaire général; Gabrielle Iribarne coordonnatrice, Amérique centrale. *Du Centre international des droits de la personne et du développement démocratique:* L'hon. Edward Broadbent, président.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Du consentement unanime, il est convenu, — Que le document intitulé *The Last Thread* présenté par le Comité canadien d'action sur le statut de la femme, figure en appendice aux Procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui (*Voir Appendice «TRAD-3»*).

Judy Rebick, Monique Simard, Hari Dimitralopoulou-Ashton, M^me^ Lee, Holly Du et Lorraine Michael, du Comité canadien d'action sur le statut de la femme, font un exposé et, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

Du consentement unanime, il est convenu, — Que la transcription de la vidéo intitulé *Dirty Business*, par le Comité canadien d'action sur le statut de la femme, figure en appendice aux Procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui (*Voir Appendice «TRAD-4»*).

At 5:26 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:31 o'clock p.m., the sitting resumed.

Panel on Human Rights

John Foster and Patti Strong from Oxfam–Common Frontiers, Joe Gunn and Suzanne Rumsey from the Inter–Church Committee on Human Rights in Latin America, Roger Clark and Gabrielle Iribarne from Amnesty International, Canadian Section, Edward Broadbent from the International Centre for Human Rights and Democratic Development each made a statement and answered questions.

The following document was tabled by Oxfam–Common Frontiers:

— A Bibliography on Human Rights and Economic Integration (Exhibit "W").

At 7:05 o'clock p.m., the Sub–Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub–Committee

Diane Diotte

Committee Clerk

À 17 h 26, la séance est suspendue.

À 17 h 31, la séance reprend.

Groupe de discussion sur les droits de la personne

John Foster et Patti Strong, de Oxfam–Frontières communes, Joe Gunn et Suzanne Rumsey, du Comité interéglise des droits humains en Amérique latine, Roger Clark et Gabrielle Iribarne, de la section canadienne d'Amnistie Internationale, Edward Broadbent, du Centre international des droits de la personne et du développement démocratique, font chacun un exposé et répondent aux questions.

Oxfam–Frontières communes dépose le document suivant:

— Bibliographie sur les droits de la personne et l'intégration économique (pièce «W»).

À 19 h 05, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous–comité

Marie Carrière

Diane Diotte

Greffière de Comité

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, February 10, 1993

• 1601

The Chairman: Order. This is a meeting of the Subcommittee of International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. Before we hear our first witness, Mr. Barrett has asked for the floor.

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Mr. Chairman, I have points of order that I wish to make. One is fairly routine. I have been handed this document, called *The Last Thread*, with a request that it be printed in our appendices. I understand that it takes a while for that to be done, but I'd like to ask that this be tabled and put in the appendices. Thank you, Mr. Chairman.

Earlier this morning my office received a phone call from a Ms Diane Reitz, who is alleged to work in the office of the Minister of International Trade. She asked a staff member who answered the phone why I was requesting that the committee travel to Mexico and the United States, and my staff member said because it is his understanding that we had questions of Americans and Mexicans vis-à-vis this treaty. He was then told that the minister wants to know why I am making this request. My staff member rightly suggested that perhaps the minister should talk to me himself.

What I find strange, Mr. Chairman, is that the committee has requested that we go to Mexico and the United States. Furthermore, it was my impression before Christmas, in talks with you and Mr. MacLaren of the Liberals, that such a meeting was arranged. I find it more than passing strange that the minister's office would phone my office to ask why I should think the committee should go when it's the committee's business, not his business.

I don't know what you want to do about it, Mr. Chairman, but I think it's highly unusual for the minister to ask his staff to do this, unless his staff member was acting on her own. However, to be charitable, I'm prepared to have the minister come before this committee and ask that question, and I'll tell him in no uncertain terms why we should go to Mexico and to the United States.

Furthermore, Mr. Chairman, I am puzzled by why we have not yet received instructions on a trip that we all thought was going to take place. That's number two.

Number three, Mr. Chairman, I learn now that we are just getting the money to go to the Maritimes next week. This is Wednesday; our meetings will be held on Monday. There is no advertising. Maybe the ads will appear on the weekend in the Maritimes in the various cities, but this is hardly enough time to expect people reasonably to be prepared for these committee hearings.

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 10 février 1993

Le président: La séance est ouverte. Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit. Les premiers témoins sont prêts, mais M. Barrett a demandé la parole.

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): J'ai des rappels au Règlement, monsieur le président. Le premier est routinier. J'ai reçu ce document, intitulé *The Last Thread*, que je désirerais faire annexer au compte rendu des délibérations et témoignages. Je crois comprendre que la procédure implique un certain délai, mais je le dépose maintenant. Merci.

Dans un autre ordre d'idées, mon bureau a reçu ce matin un appel d'une certain Diane Reitz, qui est censée appartenir au cabinet du ministre du Commerce extérieur. Elle a demandé au membre du personnel qui a répondu au téléphone pourquoi j'avais demandé que le comité se rende au Mexique et aux États-Unis. Mon employé a répondu qu'il croyait comprendre que nous avions des questions à poser aux Américains et aux Mexicains au sujet de ce traité. Selon son interlocutrice, le ministre désirait savoir pourquoi je faisais cette demande. Mon employé a suggéré fort justement que le ministre s'adresse à moi.

Il y a quelque chose d'étrange, dans toute cette affaire, monsieur le président. C'est le comité qui a demandé à aller au Mexique et aux États-Unis. J'avais d'ailleurs l'impression qu'avant Noël, après les consultations avec vous et M. MacLaren des libéraux, nous nous étions entendus à ce sujet. Je trouve pour le moins étrange que le cabinet du ministre appelle mon bureau pour savoir pourquoi je désire que le comité voyage. C'est l'affaire du comité, non pas l'affaire du ministre.

Je ne sais pas ce que vous avez l'intention de faire à ce sujet, monsieur le président, mais je trouve très anormal que le ministre demande à une adjointe de faire une telle démarche, à moins que celle-ci n'ait agit de sa propre initiative. Je suis prêt à lui donner le bénéfice du doute. Je suis prêt à ce qu'il vienne devant le comité pour lui poser directement la question. Je pourrai alors lui dire en face pourquoi le comité doit se rendre au Mexique et aux États-Unis.

Je suis également intrigué par le fait que nous n'avons pas encore reçu les instructions au sujet de ce voyage que nous croyions décidé, monsieur le président. C'est mon deuxième point.

Mon troisième a trait au fait que nous venons tout juste de recevoir les fonds nécessaires pour notre voyage dans les Maritimes la semaine prochaine. Nous sommes le mercredi; nos séances auront lieu lundi. Il n'y a pas eu d'annonces. Elles paraîtront peut-être en fin de semaine dans diverses villes des Maritimes, mais les gens ne pourront pas avoir le temps de se préparer adéquatement en vue de comparaître devant le comité.

[*Text*]

I am under the distinct impression, Mr. Chairman, that I am getting a snow job about the arrangements for this committee and one stall after another. How on earth can we expect Canadian citizens to be prepared for these committee hearings if we, the subcommittee, get word only on Wednesday and we're supposed to be in town there next Monday?

My third point of order: Last Friday I spoke to you and it was promised that I would get a memorandum explaining this jigsaw method of dealing with these various proposed committee hearings. We are on for Saskatchewan, we are off for Saskatchewan. We are on for Mexico, we are off for Mexico. We're on, we're off; we're on, we're off. We'd give Hydro a fit if that's the way they turned their power on and off. The reality is it's been nothing but delay, stall, and misinformation to committee members.

• 1605

I want to know what the hell is going on. I was told I would get those memos. I still don't have them. How can we plan efficiently or reasonably or how can we do our duties as committee members if these kinds of stalling, misinformation, questioning, and confusion continue? Even my good open heart as a social worker understands confusion of the government, but this is going too far. Now it has become a farce, and it is open to the accusation that it is essentially a snow job.

Everybody knows that once the bill comes in the House, this committee is done—it is finished, kaput, it is over—and everything that we were promised, that we were going to do this and that, will be dead within two and a half weeks. We don't know what the succeeding legislative committee is going to do.

Mr. Chairman, if you get the impression that I am angry, frustrated, and frankly ticked-off, you are getting the right impression. I am very disappointed that the promises I was made about the memorandums and exchange and everything have never been met. I don't know how you can expect us to operate efficiently with this kind of nonsense.

The Chairman: Thank you, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: You're welcome.

The Chairman: On the second point of order, it has been quite clear since September, when this committee was put together by External Affairs, that the intention was to travel to Mexico and Washington. The committee was formed in September; it did not travel in October because of the national referendum. This committee received the funding to go to Mexico and Washington by the budget subcommittee. We then had the election of a U.S. president, and Mr. MacLaren, yourself, and myself decided that it was inappropriate to go down to Washington in January-February while the new administration was going through in January.

[*Translation*]

J'ai la nette impression de ne pas obtenir l'heure juste au sujet des préparatifs de ce comité et d'entendre une excuse après l'autre, monsieur le président. Comment pouvons-nous nous attendre à ce que les Canadiens soient prêts à se présenter devant ce comité ou ce sous-comité si nous-mêmes ne sommes informés des préparatifs que le mercredi alors que nous sommes censés commencer nos audiences le lundi suivant?

Mon troisième rappel au Règlement est le suivant. Je vous ai parlé vendredi dernier et j'ai reçu l'assurance de recevoir une note au sujet de la façon très désordonnée dont ces diverses séries d'audiences sont organisées. Nous allons en Saskatchewan, puis nous n'y allons plus. Nous allons au Mexique, puis nous n'y allons plus. Les voyages sont prêts, puis ils ne le sont plus. L'hydro ne saurait plus où donner de la tête si elle devait couper et remettre l'électricité de cette façon. Il y a eu une suite de retards, d'atermoiements et de faux renseignements.

Je veux savoir ce qui se passe. J'attendais une note. Je ne l'ai pas reçue. Comment pouvons-nous établir notre programme et nos activités et nous acquitter de nos obligations en tant que membres du comité face à ces atermoiements, à ces mauvais renseignements, à ces remises en question et à cette confusion? En tant qu'ancien travailleur social, je suis habitué à la confusion au sein du gouvernement, mais trop c'est trop. C'est devenu une comédie, quelque chose qui ressemble à de la mystification.

Tout le monde sait qu'une fois que le projet de loi parviendra à la Chambre, les travaux de ce comité seront terminés—ce sera la fin—et tous les beaux projets qu'il a échafaudés tomberont. C'en sera fait d'ici deux semaines et demie. Nous ne savons pas ce que décidera le comité législatif qui suivra.

Si vous pensez que je suis en colère, que je suis frustré, énervé, monsieur le président, vous avez raison. Je suis très déçu de la promesse d'une note ou d'une lettre d'explications à laquelle on n'a donné suite. Nous ne pouvons accepter cette ineptie.

Le président: Merci, monsieur Barrett.

M. Barrett: De rien.

Le président: En ce qui concerne votre deuxième rappel au Règlement, il est clair depuis septembre, depuis que le comité a été créé par le ministère des Affaires extérieures, que le comité est censé se rendre au Mexique et à Washington. Cependant, le comité a été formé en septembre, et en octobre il y a eu le référendum national. Le comité a reçu les fonds nécessaires pour aller au Mexique et à Washington du Sous-comité du budget, mais entretemps, il y a eu l'élection du président américain. Monsieur MacLaren, vous et moi avons décidé qu'il était inopportun d'aller à Washington au mois de janvier ou au mois de février au moment où s'organisait la nouvelle administration aux États-Unis.

[*Texte*]

The original agreement among the steering committee was that indeed there should be hearings in Ottawa and in five or six cities across Canada, which ended up being Vancouver, Calgary, Winnipeg, Halifax, and Quebec City. Also, the third part was indeed a trip to Washington and Mexico City, for which the money was approved.

Subsequent to that, we also had a request that we do more travel within Canada, and the subcommittee, on a motion by Mr. LeBlanc, submitted two budget requests: one to travel to Atlantic Canada and another to travel to the two territories and the province of Saskatchewan. When the figures came in for the trip to the territories and Saskatchewan, the cost was $100,000, and the budget subcommittee refused to grant that money.

The trip to Atlantic Canada was approved by the budget subcommittee last Thursday. They didn't deal with it because they also had left during the Christmas holidays. What has happened today, or probably while we are talking, is that the House leaders have met and have approved it, so the unanimous report of the House leaders to give the House order is taking place today.

However, many of the witnesses that will be appearing in Charlottetown, St. John's, and Moncton have been notified. As a matter of fact, I believe we have just received today confirmation as to the witnesses that your party would like to see for Charlottetown, and I am informed that tomorrow we will have the list of members for St. John's and Moncton.

So that's the situation we are in. We had to wait for the House order, which is the official approval, before we could place the ads. When I talked to my House leader this morning, he indicated that the House leaders had approved it, so I asked them to ensure that the ads would be in place for Saturday. So that's where we are with the committee.

Also, I had a conversation with Mr. Barrett on Friday in which I indicated that I would be giving him letters that I had sent to the budget subcommittee. This is the first time I have seen Mr. Barrett since our phone conversation on Friday, and I have the two letters I was going to give to him today, which outline what I had done before the budget subcommittee and the emphasis I was putting, as the chairman speaking for the committee, that it was the committee's intention hopefully to travel to Washington or Mexico City, whether this committee did it or indeed any committee studying the NAFTA should make that particular trip.

• 1610

Mr. Barrett: I appreciate the position you have been put in, but by your own words you admit that we were told that money would be available to go to Washington and Mexico. Now you are telling me and the committee—and that's why I was waiting for the memos—that the money that was scheduled for us to spend to go to Washington and to Mexico, or the United States and Mexico, has now been diverted to continue going in Canada. Why in the world are we being placed in this position as a committee?

[*Traduction*]

L'entente initiale au comité directeur était qu'il devait y avoir des audiences ici à Ottawa de même que dans cinq ou six villes canadiennes, ces villes étant en fin de compte Vancouver, Calgary, Winnipeg, Halifax et Québec. Il devait également y avoir un voyage à Washington et à Mexico, pour lequel des fonds étaient prévus.

Entretemps, on nous a demandé de tenir plus d'audiences au Canada. Le comité, sur une motion de M. LeBlanc, a présenté deux demandes de budget: une pour la région atlantique et l'autre pour les deux territoires et la Saskatchewan. Pour ce dernier déplacement, le coût a été établi à 100 000$ et le Sous-comité du budget a refusé la demande.

Le voyage dans la région atlantique a été, lui, approuvé par le Sous-comité du budget jeudi dernier. Il ne l'a pas fait avant parce qu'il a été absent lui aussi pour les vacances de Noël. Aujourd'hui, probablement au moment où nous nous parlons, les leaders à la Chambre se réunissent pour approuver la demande, de sorte que leur rapport unanime en vue d'un ordre de la Chambre est en route.

Par ailleurs, beaucoup des témoins qui doivent comparaître à Charlottetown, à Saint-Jean de Terre-Neuve et à Moncton ont déjà été avisés. Nous avons reçu aujourd'hui même la confirmation pour ce qui est des témoins proposés par votre parti à Charlottetown. Demain, nous aurons la liste pour Saint-Jean de Terre-Neuve et Moncton.

Voilà donc où nous en sommes. Nous avons dû attendre l'ordre de la Chambre, c'est-à-dire l'approbation officielle avant de pouvoir faire paraître des annonces. Lorsque j'ai parlé à mon leader à la Chambre ce matin, il m'a dit que les leaders à la Chambre avaient approuvé la demande. J'ai demandé qu'ils fassent en sorte que les annonces puissent être placées samedi.

J'ai bien eu une conversation avec M. Barrett vendredi. Je lui ai promis de lui donner des copies des lettres que j'ai envoyées au Sous-comité du budget. C'est la première fois que je vois M. Barrett depuis que je lui ai parlé au téléphone vendredi. J'étais sur le point de lui remettre les deux lettres qui décrivent les démarches que j'ai effectuées auprès du Sous-comité du budget de même que mon insistance, en tant que président du comité, sur le fait que le comité désire se rendre à Washington et à Mexico, ce voyage étant nécessaire pour ce comité ou n'importe quel autre comité étudiant l'ALÉNA.

M. Barrett: Je comprends votre position, mais vous convenez que nous avons reçu l'assurance de recevoir les fonds nécessaires à notre voyage à Washington et à Mexico. Maintenant, vous nous dites—et c'est la raison pour laquelle j'attendais la confirmation écrite—que les fonds qui nous étaient destinés en vue de notre tournée à Washington et au Mexique, ou aux États-Unis et au Mexique ont été réaffectés et doivent maintenant servir à défrayer nos déplacements au Canada. Pourquoi notre comité est-il traité de cette façon?

[*Text*]

How in the world does it cost $100,000 for this committee to go to Saskatchewan and the north when in actual fact we are using our own travel points as MPs? It is not that I am against that, but we are using our own budgets in this committee, unlike any other committee.

The external affairs committee has been over to Russia to tell them how to solve their problems there; they have been to Turkey; they have been to every other country going in the world. They have spent half a million bloody dollars of public money—and we can't get money to go to Mexico and to the United States, although we were promised it, and now we are told that we haven't got enough money to go to Saskatchewan. For God's sake, Saskatchewan is not that far.

Mr. Murphy (Churchill): Mr. Chairman, I know that I am not a voting member of this committee, but I have just read the letter you sent. In your letter dated February 4 you state:

> I am asking that you consider at this time only the Atlantic portion. However, the subcommittee will approach you at a later date with the request for funds for Yellowknife, Whitehorse, or Saskatoon.

Have you indeed made a request to go to the western province and the northern communities?

Mr. Barrett: That's a good question.

The Chairman: Mr. Barrett and Mr. MacLaren know that before the subcommittee met, in the discussion Mr. Barrett was in agreement that the $100,000 to travel should be looked at again. So I attended the budget subcommittee meetings, indicating that indeed we wanted to do the Atlantic Canada trip and indeed we were going to have to take a look at the expense. Now, Mr. Barrett knew before I went to that subcommittee meeting that I was going to make that request.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, that's correct. You were going to ask about that money.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): On a point of order, we have a meeting to commence at 3:30 p.m.; we have witnesses who are waiting to be heard. I suggest that this matter be adjourned until after we hear the witnesses and we will come back to the issue, if Mr. Barrett would agree.

Mr. Barrett: I appreciate the inconvenience to the witnesses, and I apologize for that, but I have put this off politely time and time again. The last time I put it off you and I and Mr. MacLaren were standing here talking about why we shouldn't go to Washington in January although the money had been allocated. What happened to that money? Why are we not going to Washington and Mexico as we agreed? I said to you on the phone, "Give me the memo so I understand what you are doing, because I've been getting different stories". I didn't get a chance to read the letter; now my colleague reads the letter and you are saying something here entirely different from the impression I got on the telephone.

The Chairman: Mr. Barrett, the subcommittee met on Thursday, and you and I had our telephone conversation—

[*Translation*]

Comment peut-il en coûter 100 000$ pour aller en Saskatchewan et dans le Nord quand de fait nous utilisons nos propres points de voyages en tant que députés? Je suis d'accord, mais je rappelle que nous utilisons nos propres fonds à ce comité, contrairement à ce qui se fait dans d'autres.

Le Comité des affaires étrangères s'est rendu en Russie pour dire aux Russes comment régler leurs problèmes; il est allé en Turquie; il a voyagé un peu partout dans le monde. Il a dépensé un demi-million de dollars en fonds publics—et voilà que nous, nous ne pouvons obtenir les fonds nécessaires pour aller au Mexique et aux États-Unis et ce, en dépit de la promesse qui nous avait été faite. Maintenant, nous n'avons même plus assez d'argent pour aller en Saskatchewan. Mon Dieu, la Saskatchewan n'est pas si loin.

M. Murphy (Churchill): Monsieur le président, je sais que je ne suis pas un membre de ce comité ayant droit de vote, mais je viens de lire la lettre que vous nous avez remise. Dans cette lettre, en date du 4 février, vous dites ce qui suit:

> Je vous demande de vous attacher seulement à la partie de la proposition qui a trait à la région atlantique à ce moment-ci. Le sous-comité s'adressera à vous à une date ultérieure en vue d'obtenir des fonds pour un voyage à Yellowknife, à Whitehorse ou à Saskatoon.

Avez-vous effectivement fait une demande en vue d'aller dans l'Ouest et dans le Nord?

M. Barrett: C'est une bonne question.

Le président: M. Barrett et M. MacLaren savent que préalablement nous avons convenu, M. Barrett y compris, de réexaminer le voyage de 100 000$. Devant le Sous-comité du budget, j'ai indiqué notre intention de nous rendre dans la région atlantique et d'examiner de près nos dépenses. M. Barrett savait d'avance ce que j'allais dire au Sous-comité du budget.

M. Barrett: C'est juste. Vous deviez essayer d'avoir une réponse au sujet de ces fonds.

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): J'invoque le règlement. Nous devions commencer notre réunion à 15h30. Nos témoins attendent. Je propose que nous revenions à cette affaire après avoir entendu les témoins, si M. Barrett est d'accord.

M. Barrett: Je comprends la fâcheuse position des témoins et je m'en excuse, mais j'ai déjà poliment accepté de remettre cette affaire à plus tard à de nombreuses reprises auparavant. La dernière fois, vous, M. MacLaren et moi discutions justement des raisons pour lesquelles nous ne devrions pas aller à Washington en janvier malgré le fait que nous avions les fonds nécessaires. Qu'est-il advenu de ces fonds? Pourquoi n'allons-nous plus à Washington et au Mexique tel que nous l'avions convenu? Je vous ai dit au téléphone: «Remettez-nous une note de façon à ce que nous comprenions ce qui se passe, parce que nous avons plusieurs sons de cloche actuellement». Je n'ai pas encore eu l'occasion de lire la lettre; d'après l'interprétation de mon collègue, cependant, vous y indiquez quelque chose de totalement différent de ce que vous m'avez dit au téléphone.

Le président: Monsieur Barrett, le sous-comité s'est réuni jeudi, et vous et moi avons eu cette conversation...

[*Texte*]

Mr. Barrett: On Friday, right.

The Chairman: —on Friday after the subcommittee met, in which case I outlined to you all the things that were in that letter that we had discussed beforehand, including the fact that we would not be asking the budget subcommittee to approve the $100,000 to go to the territories or Saskatchewan.

Mr. Barrett: What happened to the money for Washington and Mexico?

The Chairman: The budget subcommittee asked if the committee would be going to Washington and Mexico. I indicated that it was our intention to do that and we might not be doing that until April, at which time we will be into a new fiscal year. So the budget subcommittee said to me: well, Mr. Chairman, you have a choice; either you can travel within Atlantic Canada or you can travel within Washington. Now, I don't know how much of the budget subcommittee has a responsibility to approve this, so I don't know if it is within my jurisdiction to talk about what happened there, but that was it.

Mr. Barrett: This is the first time I have heard anybody suggest we should go to Mexico or Washington in April. That's what I find confusing, if not downright misleading.

• 1615

When Mr. MacLaren and you and I spoke, we agreed that we would go to Washington in February. Why has that money been diverted? Why has there been this stall, when we now know very well that there will be no possibility of trips by this subcommittee anywhere? This subcommittee will be finished as soon as the bill comes into the House.

I think I've been given a snow job. I had been led to believe that we were going to Mexico and the United States, but obviously we're not going there.

Furthermore, as a committee we are being offered options of whether we will spend money to go to Saskatchewan or we will go to the Maritimes. Why would a committee be given options on where it will go in Canada? If the money to go to the United States is being diverted, then why don't we finish Canada?

The whole thing smacks of stalls and delays to get this committee finished, killed, and dead as soon as the bill comes in and in the Tories' minds we've done little harm. Frankly, I find it totally unacceptable. It's a hell of a way to run a committee of the House. It's a total farce to the people in Canada who have been told that they're going to have a voice in this.

I have been amiable. I have been reasonable up to this moment, on occasion. Now I find that we have been totally misled by this committee. It's unacceptable. Look at this nonsense.

The Chairman: Mr. Barrett, we're going to go to Mr. Duhamel.

[*Traduction*]

M. Barrett: Vendredi, je comprends.

Le président: . . .vendredi. Je vous ai dit la même chose que ce qui se trouve dans cette lettre. Nous en avions discuté auparavant, y compris le fait que nous n'allions pas demander au Sous-comité du budget d'approuver les 100 000$ en vue du voyage dans les territoires ou en Saskatchewan.

M. Barrett: Qu'est-il advenu des fonds pour le voyage à Washington et au Mexique?

Le président: Le Sous-comité du budget a demandé si le comité avait l'intention de se rendre à Washington et au Mexique. J'ai répondu que c'était le cas, mais qu'il ne le ferait peut-être pas avant le mois d'avril, c'est-à-dire le nouvel exercice. Le Sous-comité du budget m'a dit: monsieur le président, vous avez le choix; vous pouvez aller dans la région atlantique ou vous pouvez aller à Washington. J'ignore jusqu'où va la responsabilité du Sous-comité du budget. Je ne sais donc pas dans quelle mesure je peux révéler ce qu'y s'y passe. En gros, cependant, c'est ainsi que la discussion s'est déroulée.

M. Barrett: C'est la première fois que j'entends parler de la proposition selon laquelle nous irions au Mexique ou à Washington en avril. La situation est embrouillée, sinon trompeuse.

Lorsque nous en avons parlé, M. MacLaren, vous et moi, nous sommes convenus d'aller à Washington au mois de février. Pourquoi les fonds nécessaires ont-ils été réaffectés ailleurs? Pourquoi y a-t-il eu tous ces atermoiements, quand nous savons qu'après une certaine date ce sous-comité ne pourra plus aller où que ce soit? Ce sous-comité cessera d'exister dès que le projet de loi parviendra à la Chambre.

Je pense avoir été embobiné. J'avais l'impression que nous irions au Mexique et aux États-Unis, mais je dois constater qu'il n'en sera rien.

Par ailleurs, nous avons le choix en tant que comité d'aller en Saskatchewan ou dans les Maritimes. Pourquoi un comité serait-il forcé de faire un choix dans les endroits qu'il entend visiter au Canada? Si les fonds qui devaient servir à notre voyage aux États-Unis sont réaffectés ailleurs, pourquoi ne visitons-nous pas le Canada de la façon que nous avions envisagée?

Je sens qu'il y a des atermoiements et des retards. Le comité cessera d'exister lorsque le projet de loi sera présenté. Dans l'esprit des conservateurs, nous n'aurons pas eu l'occasion de faire beaucoup de dommage. Je trouve cette situation inacceptable. Un comité de la Chambre ne doit pas fonctionner de cette façon. C'est une comédie aux yeux des Canadiens qui avaient reçu l'assurance de pouvoir s'exprimer sur le sujet.

J'ai été courtois, j'ai été raisonnable dans une certaine mesure jusqu'à présent. Maintenant, je m'aperçois que j'ai été trompé par le comité. Vous voyez comment les choses se passent. C'est inacceptable.

Le président: Nous allons donner la parole à M. Duhamel, monsieur Barrett.

[*Text*]

Mr. Duhamel (St. Boniface): I understand that these questions are important. I understand and accept that they need to be resolved. However, I also want to get on with the witnesses. Surely a mechanism can be proposed whereby we can in fact deal with these issues subsequent to having heard the witnesses. I would like some guidance there, and I would like us to proceed with the witnesses post-haste.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I'm prepared to go along with the suggestion that we should go to the witnesses; but before I meet any more, I want a detailed, written statement from the chair explaining all these moves, not this convoluted stuff that's in here saying "I'm asking that you consider at this time the Atlantic portion of $34,000 only". We're going there next week. That's no way to run a committee. I accept the suggestion, but before we meet again I want a detailed statement from the chair. I'm sick and tired of these informal meetings and getting nowhere.

The Chairman: Well, you will get a detailed statement from the chair that said that this committee—

Mr. Barrett: When?

The Chairman: —back in December agreed to go to Atlantic Canada. We've talked to many people down there. It's no surprise, but I will give you and Mr. MacLaren copies of exactly what you're looking for.

I wish that Mr. MacLaren was here, because he could indeed verify many of the things. But I don't want to get into a difference of opinion between Mr. Barrett and ourselves as to what our conversations have been.

Mr. Barrett: I want the memo, please, before we meet again. I'd like it in a reasonable time, say 24 or 48 hours—before we go down to the Maritimes, please.

The Chairman: Fine.

Mr. Barrett: Thank you.

Mr. Van De Walle (St. Albert): Mr. Chairman, would you accept a motion that we hear the witnesses?

The Chairman: No, because I think Mr. Barrett has agreed to that.

Mr. Van De Walle: All right. Let's go.

Mr. Duhamel: Let's proceed.

The Chairman: We'll ask the witnesses to come forward, and hopefully Mr. Barrett can ask direct questions to them also.

Pursuant to Standing Order 108, we're resuming consideration of the reference from the external affairs committee in relation to the North American Free Trade Agreement.

Our first witness this afternoon is the National Action Committee on the Status of Women and their President, Judy Rebick. They'll be making a panel presentation of approximately 20 to 25 minutes in length. I would ask Ms Rebick to introduce her colleagues so that the clerk can properly record who is who.

[*Translation*]

M. Duhamel (Saint-Boniface): Je comprends que ces questions soient importantes et doivent être résolues. Cependant, je désire entendre les témoins. Il doit y avoir moyen de régler ces questions après l'audition des témoins. J'aimerais recevoir une indication, parce que je pense qu'il faudrait céder la parole aux témoins le plus rapidement possible.

M. Barrett: Monsieur le président, je suis prêt à accepter la proposition visant à entendre les témoins, mais avant de continuer à participer au débat, je désire obtenir du président une explication détaillée et écrite de la situation, autre que la lettre que j'ai sous les yeux et qui dit: «Je demande que vous ne considériez pour l'instant que le voyage dans la région atlantique au coût de 34 000$». Nous devons être dans la région atlantique la semaine prochaine. Le comité ne peut pas fonctionner de cette façon. J'accepte la proposition qui vient d'être faite, mais d'ici la prochaine réunion du comité, je veux recevoir une explication détaillée du président. J'en ai assez de ces réunions officieuses qui ne donnent rien.

Le président: Vous aurez une explication détaillée de la présidence qui indiquera que ce comité...

M. Barrett: Quand?

Le président: ...a décidé en décembre d'aller dans la région atlantique. Nous avons déjà communiqué avec beaucoup de personnes dans cette région. Nous ne tombons pas des nues. Je vous ferai cependant parvenir, ainsi qu'à M. MacLaren, l'explication que vous demandez.

J'aurais souhaité que M. MacLaren soit là, parce qu'il aurait pu confirmer certaines choses. Je ne veux cependant pas m'engager dans un débat avec M. Barrett au sujet de ce que nous avons discuté entre nous.

M. Barrett: Je veux recevoir une note avant notre prochaine réunion. J'aimerais que ce soit dans 24 ou 48 heures tout au plus—avant notre départ pour les Maritimes.

Le président: Très bien.

M. Barrett: Merci.

M. Van De Walle (St-Albert): Monsieur le président, voudriez-vous recevoir une motion demandant que les témoins soient entendus?

Le président: Non, parce que M. Barrett est d'accord.

M. Van De Walle: Très bien. Commençons.

M. Duhamel: Allons-y.

Le président: Je vais faire appel aux témoins. M. Barrett pourra peut-être leur poser des questions à eux également.

Conformément à l'article 108 du Règlement, le Sous-comité reprend l'étude de la question que lui a renvoyée le Comité des affaires extérieures relativement à l'Accord de libre-échange nord-américain.

Notre premier groupe cet après-midi est le Comité canadien d'action sur le statut de la femme. M^me^ Judy Rebick en est la présidente. Diverses représentantes du groupe prendront environ 20 ou 25 minutes pour faire un exposé. Je vais demander à M^me^ Rebick de nous présenter ses collègues de façon à ce que la greffière puisse en consigner les noms comme il se doit.

[*Texte*]

Ms Judy Rebick (President, National Action Committee on the Status of Women): Thank you. I will introduce my colleagues. Holly Du is the coordinator of the Homeworkers Association of the International Ladies Garment Workers Union; she'll be acting as an interpreter. Mrs. Lee is a homeworker herself. She's not using her actual name because she fears that she'll no longer be able to get work, but she will personally tell you her story. Hari Dimitrakopoulou-Ashton is a Manitoba regional rep of NAC. Monique Simard is a vice-president of NAC. She has another engagement and has to leave at 4:30 p.m., so we apologize in advance. It's late already. Lorraine Michael is the co-chair of NAC's future of women's work project. With us also is Sandra Sorenson, who is a resource person for us and will come up to the table when Madame Simard leaves.

• 1620

We're very concerned with both the impact of free trade on women, which has had very little discussion...

I'll tell you frankly, Mr. Chairman, that we're very disappointed that only two of the four government members on this committee saw it as fit to attend today when there has been so little discussion. It appears that the government doesn't have much interest in the impact of free trade on women. Also, to our knowledge every women's group that has asked to appear before the committee in the regions has been refused, and Hari will talk more about that.

Secondly, in a broader sense of the process, we believe that the North American Free Trade Agreement will have a major impact on Canadian women and men in terms of jobs, working conditions, and social programs, and indeed even sovereignty, because of the impact on the sovereignty of provincial governments in particular. We think that a document of this magnitude and importance to the Canadian people should be fully debated.

In our opinion, the NAFTA will have an effect on the lives of Canadians as great as, if not greater than, the Charlottetown accord. Also, it is just as permanent, because it affects what decisions governments can make.

The idea that a committee that most people don't even know exists is meeting, and that we, as the largest women's group in the country, actually had to fight to appear, and that most women's groups have not been able to appear, and that you're not going either to Toronto or to Montreal, where, certainly in the case of women in the textile industry, the majority of affected women are...

We managed to bring Mrs. Lee here. We don't have the resources to bring the hundreds of other textile workers and homeworkers you could meet in Montreal and Toronto. So we want to protest, in the strongest terms possible, this process, and indeed the entire process.

[*Traduction*]

Mme Judy Rebick (présidente, Comité canadien d'action sur le statut de la femme): Merci. Je vous présente mes collègues. Holly Du est coordonnatrice de l'Association des travailleurs à domicile de l'Union internationale des ouvriers du vêtement pour dames; elle agira à titre d'interprète. M^me^ Lee est travailleuse à domicile. Elle utilise un pseudonyme parce qu'elle craint pour son emploi; elle vous racontera son histoire. Hari Dimitrakopoulou-Ashton est la représentante régionale du Manitoba pour le CCA. Monique Simard est vice-présidente du CCA. Elle a un autre rendez-vous et doit partir à 16h30; elle s'en excuse d'avance. L'heure avance rapidement. Lorraine Michael est coprésidente du projet du CCA sur l'emploi futur des femmes. Il y a également Sandra Sorenson, une de nos personnes ressources, qui viendra remplacer M^me^ Simard à la table lorsque celle-ci partira.

Nous nous préoccupons vivement de l'incidence que l'Accord de libre-échange aura sur les femmes—aspect dont on n'a presque pas discuté...

Pour vous dire vrai, monsieur le président, nous sommes très déçues de constater que seulement deux députés sur quatre qui représentent la majorité ont jugé bon d'assister à la réunion d'aujourd'hui, alors que ce sujet a fait l'objet de si peu de discussions. Il semble que le gouvernement ne s'intéresse pas beaucoup à l'incidence du libre-échange sur les femmes. De plus, à notre connaissance, tous les groupes féminins régionaux qui ont demandé à comparaître devant le comité ont été refusés; Hari va justement y revenir tout à l'heure.

Deuxièmement, en ce qui concerne le processus général, nous sommes convaincues que l'Accord de libre-échange nord-américain va avoir une incidence considérable sur les femmes et les hommes au Canada sur le plan du travail, des conditions de travail, des programmes sociaux et même de la souveraineté, étant donné l'incidence de cet accord sur la souveraineté des gouvernements provinciaux, en particulier. À notre avis, un document d'une telle ampleur et d'une telle importance pour l'ensemble de la population canadienne doit absolument faire l'objet d'un débat exhaustif.

Nous croyons que l'impact de l'ALÉNA sur la vie quotidenne des Canadiens sera tout aussi important, sinon plus important, que celui de l'accord de Charlottetown. Il est tout aussi permanent, d'ailleurs, puisqu'il influence les décisions des gouvernements.

Or, nous trouvons inconcevable qu'un comité dont la plupart des gens ignorent l'existence organise des réunions et que nous qui représentons le plus important groupe féminin au pays, soyons obligées de nous battre pour comparaître—d'autant plus que la plupart des groupes féminins se sont vu refuser cette possibilité—et que vous décidiez ensuite de n'aller ni à Toronto, ni à Montréal, alors que c'est là que se trouve la majorité des femmes qui seront touchées par cet accord, du moins en ce qui concerne l'industrie textile...

Nous avons réussi à faire venir M^me^ Lee. Nous ne pouvons évidemment pas nous permettre de faire venir des centaines d'autres personnes qui travaillent dans l'industrie textile ou à domicile et que vous auriez pu rencontrer à Montréal et à Toronto. En conséquence, nous protestons vivement contre la démarche du comité et, en fait, contre tout le processus.

[*Text*]

We don't believe the government has a mandate to implement the NAFTA. From every poll that we've seen, the majority of Canadians are against the NAFTA. We're close to an election, and we see no need for the government to rush this through when an election is coming up and a full debate on the NAFTA could occur during the election in the light of our experiences with the free trade agreement with the United States.

The second point we want to make is on the impact on women. There has been very little discussion on this issue. We will attempt to show through our presentation that there have been significant job losses for women. Even more disturbing is the fact that there has been a serious restructuring of the work force in the textile industry—we believe that we will be seeing this increasingly in the service industry, particularly in data processing—that is driving women into unimaginable conditions in Canada.

Also, there is the impact on social programs. While the Prime Minister promised us in the round on the free trade agreement that our social programs were sacred—I believe that "a sacred trust" was the term he used—in fact what we see happening is just what we feared, which is a harmonization of our social programs with those of the United States.

Two weeks ago I was in a meeting with a chief executive of the Bank of Montreal. He said to us that the changes in the global economy will have an impact on humanity as great as, if not greater than, the Industrial Revolution. We think that's true, and what we fear is that we will be driven back to the conditions that working women and men faced in the Industrial Revolution. I think when you hear the story of the homeworker you'll see that our fears are not so exaggerated.

This debate has been posed by the Prime Minister as the progressive free traders versus the backward protectionists. We suggest to you that there's another alternative, which is regulated trade, ensuring that trade increases jobs rather than loses jobs and brings up the conditions of people in Mexico rather than brings down the conditions of people in the United States and Canada.

We had hoped to have a video here to show you the unbelievably atrocious conditions of women working in the maquiladora. Unfortunately, it hasn't arrived, but Monique Simard will discuss that with you.

So we appeal to you as a committee to get the government to slow this process down and to ensure that Canadians will have a full and ample opportunity to debate all of the implications—and we believe they're enormous—of the NAFTA.

[*Translation*]

Nous ne croyons pas que le gouvernement ait reçu le mandat de mettre en oeuvre l'ALÉNA. Les résultats de tous les sondages que nous avons vus jusqu'à présent nous indiquent que la majorité des Canadiens s'oppose à l'ALÉNA. Des élections vont bientôt être déclenchées, et nous ne voyons pas pourquoi le gouvernement veut faire adopter cette mesure le plus rapidement possible alors que des élections offriraient l'occasion rêvée d'entamer un débat exhaustif sur l'ALÉNA en nous fondant sur notre expérience de l'Accord de libre-échange conclu avec les États-Unis.

Notre deuxième point concerne l'incidence de l'accord sur les femmes. Cette question a fait l'objet de très peu de discussions jusqu'à maintenant. Or, nous allons essayer de vous montrer que les femmes ont en effet essuyé des pertes d'emploi considérables. Ce qui est encore plus inquiétant, c'est la restructuration complète de la main-d'oeuvre dans l'industrie textile—phénomène qui sera de plus en plus fréquent, selon nous, dans l'industrie des services, et surtout dans l'informatique—et cette restructuration impose aux femmes canadiennes des conditions inimaginables.

En outre, il y a la question de l'incidence de l'accord sur les programmes sociaux. Bien que le premier ministre ait juré, lors des discussions sur l'Accord de libre-échange, que les programmes sociaux étaient sacrés—pour être précis, il les a qualifiés, si je ne m'abuse, de «principe sacré»—en réalité, le scénario que nous craignions tant se réalise, puisque nous assistons à une harmonisation de nos programmes sociaux avec ceux des États-Unis.

Il y a deux semaines, j'ai rencontré un dirigeant de la Banque de Montréal. Il m'a dit que la mondialisation de l'économie à laquelle nous assistons aura une incidence tout aussi importante, sinon plus importante que la révolution industrielle sur l'ensemble de l'humanité. Nous en sommes convaincues, nous aussi, et nous craignons justement d'être de nouveau obligées d'accepter les conditions qu'ont connues les femmes et les hommes pendant la révolution industrielle. Lorsque la dame qui travaille à domicile vous aura raconté son histoire, vous verrez que nos craintes ne sont pas injustifiées.

Pour le premier ministre, ce débat oppose les libre-échangistes progressistes aux protectionnistes rétrogrades. Pourtant, il existe une autre possibilité, à savoir le commerce réglementé, qui garantirait une augmentation du nombre d'emplois, plutôt qu'une diminution, et une amélioration des conditions de la population mexicaine, plutôt qu'une détérioration de la situation de la population canadienne et américaine.

Nous espérions pouvoir vous présenter une vidéo qui vous permettrait de constater les conditions atroces des femmes qui travaillent dans les maquiladoras. Malheureusement, nous ne l'avons pas encore reçue, mais Monique Simard va en discuter avec vous un peu plus tard.

Nous exhortons donc les membres du comité à convaincre le gouvernement de ralentir ce processus et de s'assurer que les Canadiens auront l'occasion de participer à un débat exhaustif sur toutes les conséquences de l'ALÉNA, conséquences que nous estimons extrêmement lourdes.

[*Texte*]

Mme Monique Simard (vice-présidente du Comité canadien d'action sur le statut de la femme): Monsieur le président, je dois m'excuser parce que je devrai quitter bientôt. Je dois retourner à Montréal très prochainement puisqu'il y a un retard. J'insisterai donc sur un certain nombre de points, et mes consoeurs compléteront sur d'autres. La présentation sera peut-être un peu inversée.

J'ai eu la chance de me rendre au Mexique à plusieurs reprises. Je suis une des Canadiennes qui ont réussi à entrer, non sans difficulté, dans ces usines qu'on appelle les *maquiladoras* au Mexique, notamment dans la région de Tijuana, une région tout à fait florissante pour ces nouvelles industries. Vous pouvez voir là l'ensemble des grandes compagnies multinationales ouvrir des usines. Cela pousse comme des champignons.

• 1625

Pourquoi est-ce que je veux vous parler de l'expérience mexicaine? Lorsqu'on parle d'un traité de libre-échange avec d'autres pays, bien souvent, on se fait traiter de protectionnistes ou de personnes qui ne veulent pas aider les Mexicains ou les Mexicaines à se sortir d'une mauvaise situation économique.

Je vais vous dire tout de suite que cela n'est pas la position du Comité canadien d'action. Comme M^me^ Rebick vient de le dire, nous sommes très réalistes. Nous savons que nous vivons dans une économie qui se mondialise. Nous savons aussi que les marchés s'ouvrent. Cependant, nous croyons que les traités commerciaux doivent se conclure sur la base d'un certain nombre de principes, notamment sur le partage et la bonne distribution des ressources, que ce soit dans chacun des pays ou entre les pays. Malheureusement, avec le traité de libre-échange qu'on appelle ALÉNA, ce n'est pas le cas.

À ceux qui nous disent que c'est comme cela que le Mexique ainsi que les Mexicains et les Mexicaines pourront améliorer leur condition, nous répondons que ce n'est pas vrai. Tout ce que cela vise essentiellement, c'est une réorganisation de la production au plan continental qui va essentiellement favoriser les grandes corporations et les compagnies.

Je vais vous décrire ce que j'ai pu voir dans ces fameuses *maquiladoras*. En passant, il s'en ouvre environ 10 par semaine dans les différentes villes qui longent la frontière des États-Unis, mais de plus en plus, cela se déplace vers le sud ou le centre du Mexique. Ce sont d'immenses parcs industriels où on retrouve tous les grands noms des compagnies multinationales. Ces parcs industriels sont tout à fait à la fine pointe de la modernité, et on y emploie essentiellement des femmes. Ce sont généralement des industries, comme vous le savez sans doute, qui sont à forte intensité de main-d'oeuvre, où on a beaucoup besoin de main-d'oeuvre, généralement la moins chère possible. Comme vous le devinez, ce sont des femmes. Ces femmes travaillent dans des conditions extrêmement difficiles. Les salaires horaires ne dépassent pas 80 cents ou un dollar l'heure, et encore là, c'est dans les meilleurs des cas.

[*Traduction*]

Mrs. Monique Simard (Vice-President, National Action Committee on the Status of Women): Mr. Chairman, I must apologize, because I will in fact have to leave very shortly. I have to leave for Montreal very soon because there is a delay. I therefore intend to touch on a couple of points, and let my colleagues complete the presentation. In a way, the presentation will be somewhat reversed.

I have had the opportunity to visit Mexico on a number of occasions. I am one of the few Canadian women who has managed—not without some difficulty—to get into the Mexican factories known as the *maquiladoras*, which are quite common in the Tijuana area, an area that is now flourishing because of the many new industries that have set up shop there. Most of the big multinationals are now opening factories there. They are popping up all over the place.

Why do I think it is important to tell you about the Mexican experience? When we start talking about free trade agreements with other countries, very often we are branded as protectionists or people who simply don't want to help the Mexican people improve their poor economic situation.

I want to make it clear right away that that is certainly not the position of the National Action Committee. As Ms Rebick just said, we are only being realistic. We know that we are increasingly part of a world economy. We also know that markets are opening up. However, we do believe trade agreements should be reached on the basis of certain principles, such as the sharing and proper distribution of resources, either within individual countries or between countries. Unfortunately, that cannot be said of the trade agreement known as NAFTA.

To those who maintain that this agreement is a means for Mexico and for the Mexican people to improve their living conditions, we say that is not true. The real basic thrust of the agreement is a reorganization of production at the continental level which will primarily benefit companies and large corporations.

If I may, I would just like to describe what I witnessed in these so-called *maquiladoras*. Incidentally, approximately 10 new factories open their doors every week in the various towns along the border with the United States, although there is increasing activity to the south and centre of Mexico. What we are talking about here are huge industrial parks where all the big multinationals are located. These industrial parks are ultra modern and employ mainly women. As you probably know, they are mostly labour-intensive industries that require large numbers of workers at the least possible cost. And, as you may have guessed, their workers are mainly women. These women work in extremely difficult conditions. Their hourly salaries do not exceed 80 cents or $1 an hour, and even that wage is only offered by the best employers.

[*Text*]

Tout autour de cela, il y a des bidonvilles qui s'agrandissent de mois en mois. La seule ville de Tijuana voit accroître sa population de 10 000 personnes par mois. Les bidonvilles s'étendent dans les montagnes autour, où il n'y a aucune condition faisant en sorte que les gens puissent avoir des habitations convenables ou des conditions de vie convenables.

Monsieur le président, pourquoi est-ce que je vous parle de cela? C'est que je ne pense pas qu'un pays comme le nôtre puisse envisager de conclure un accord de libre-échange, sachant pertinemment que c'est sur cette base-là que le développement économique va se faire chez le partenaire qu'est le Mexique.

Avant de vous dire cela, le Comité canadien d'action, depuis plusieurs années, a rencontré des Mexicaines pour savoir quelle était leur vision. Contrairement à ce qui est véhiculé ici, au Canada, les Mexicains ne sont pas unanimes à penser que le traité de libre-échange Canada—États-Unis—Mexique sera le paradis rêvé pour tous et la voie du développement pour le Mexique. Au contraire, monsieur le président, il y a beaucoup d'opposition sur les principes mêmes sur lesquels a été négocié cet accord et sur la base sur laquelle se fera le développement éventuel du Mexique.

Monsieur le président, je reviens à un point que M^me^ Rebick a soulevé en ce qui concerne les audiences de ce Comité et le débat qui se tient au pays. Malheureusement, on doit se dire que même par rapport au Mexique, on se compare très mal quant au débat qui se fait sur la pertinence ou non de cet accord ici, au Canada.

• 1630

Je tiens à répéter que ce n'est pas sur ces bases-là qu'on doit conclure un accord commercial. Au lieu de s'améliorer, la condition de nos partenaires du côté mexicain risque de se détériorer. D'ailleurs, si vous regardez, chiffres à l'appui, la situation des Mexicains, vous verrez que la rémunération moyenne au Mexique a diminué depuis dix ans au lieu d'augmenter. Je pense que c'est là un indice assez clair quant à la façon dont le Mexique se développe.

J'ai dit que nous n'étions pas fermées aux autres pays, que nous étions d'accord pour conclure des accords commerciaux puisque l'économie mondiale se développe. Nous pensons cependant que ces accords-là doivent être négociés et basés sur un certain nombre de principes.

Oui à l'ouverture, oui aux échanges, oui à des accords, mais des accords basés sur des principes qui font en sorte qu'on vise la croissance. Certes oui, c'est important. Dans une période de dépression économique comme celle qu'on vit actuellement, il faut penser à la croissance, mais à un développement de la croissance qui vise une meilleure répartition des richesses entre les partenaires, un développpement de la croissance qui, lorsqu'on parle de répartition de la richesse, est fondé sur le développement de l'emploi et de normes de travail convenables, et non sur une pression en vue d'abaisser les normes de travail au plan continental.

[*Translation*]

All around the industrial parks are shanty towns which get bigger month after month. Tijuana alone has a population increase of 10,000 a month. The shanty towns extend into the mountainous area surrounding the industrial parks, where it is pretty well impossible for people to have decent housing or living conditions.

Why, Mr. Chairman, do I feel it necessary to raise this issue with you? Well, the fact is I don't believe a country like ours should consider reaching a free trade agreement knowing full well that that is the basis on which economic development will occur in the partner company, namely Mexico.

I want you to know that the statement that I have made to you today is based on information gleaned by the National Action Committee over the past couple of years through meetings with Mexican women to discuss their views on these developments. Contrary to the message being conveyed here in Canada, all Mexicans do not believe that the Canada-U.S.-Mexico Free Trade Agreement represents a ticket to paradise and the key to Mexico's future development. On the contrary, Mr. Chairman, there is a great deal of opposition to the very principles on which the agreement was negotiated and which will form the basis for Mexico's future development.

Mr. Chairman, I would like to come back to a point raised earlier by Ms Rebick with respect to the committee's hearings and the debate currently under way in Canada. Unfortunately, we cannot help but note that even compared with Mexico, the debate here in Canada, in terms of its relevance, does not compare very favourably.

I can only repeat that that is not the basis on which a trade agreement should be reached. Rather than improving, the working and living conditions of our Mexican partners are likely to deteriorate. Indeed, if you take a hard look at the overall situation of the Mexican people—and there are figures to support this—you will see that the average wage in Mexico has actually dropped over the past 10 years, rather then increased. I think that is quite a clear indication of the trend that has taken hold as far as Mexico's development is concerned.

I said earlier that we were not opposed to stronger ties with other countries and that we agreed that trade agreements such as these are necessary since the world economy is evolving. However, we do believe such agreements must be negotiated on the basis of a certain number of principles.

So, our position is: Yes, to openness, yes to trade, and yes to trade agreements, but only if those agreements are based on principles aimed at growth. Our response can only be yes, because this is an important issue. During an economic downturn like the one we are currently experiencing, we must set our sights on growth, but the kind of growth that will lead to a better distribution of wealth among partners and that is based on job development and decent working conditions, rather than pressure intended to lower working standards across the continent.

[*Texte*]

Nous voulons des accords fondés sur le principe du développement durable, monsieur le président, et non pas sur le fait qu'on va continuer de faire du développement sans égard aux ressources ou à l'environnement, ou encore à l'emploi. Malheureusement, c'est ce qui est fait actuellement dans l'esprit de l'accord de libre-échange. On voit des compagnies quitter le Canada pour aller dans le sud des États-Unis, entre autres en Louisiane. Je pense à Tioxide Canada qui, après avoir pollué le Saint-Laurent pendant 50 ans, lorsqu'on a décidé de lui imposer des normes environnementales sévères et des amendes, a décidé de déménager en Louisiane, l'État américain ayant les plus basses normes environnementales. À ce moment-là, pourquoi ne pas sauter la frontière du Mexique pour avoir encore moins de troubles? Nous voulons également des accords qui tiennent compte de la conservation de nos ressources, ce qui est un enjeu majeur dans cet accord-là, et de la protection de l'environnement.

Il est possible de conclure des accords commerciaux qui tiennent compte de ces principes.

Je voudrais vous dire en terminant que ceux qui s'opposent à cet accord ne sont pas opposés à l'ensemble des accords; pas du tout. Nous pourrions peut-être prendre l'exemple des Européens qui, après 45 ans de débats sur la création de marchés commerciaux, prennent la peine, même s'ils ont les mandats, de tenir des référendums, notamment sur Maastricht. Ici, dans un pays où on commence à peine à le faire, on ne daigne même pas tenir une commission parlementaire digne de ce nom pour consulter l'ensemble des Canadiens et encore moins tenir une consultation populaire large.

Monsieur le président, je trouve que c'est une honte pour notre pays que de disposer de ce dossier de cette façon.

Je dois vous quitter. Merci de m'avoir écoutée.

Ms Hari Dimitrakopoulou-Ashton (Manitoba Representative for the National Action Committee on the Status of Women): I'm glad to have the opportunity to participate with the rest of the colleagues here in presenting the views of NAC. Along with hundreds of other women, I wish we would have had this opportunity to present our views on behalf of all women in Manitoba at the Manitoba hearings. However, like the rest of the women's groups in other parts of the country, we were turned down. We were given five minutes, if that. That's a real shame, because no other women's groups have presented.

We approached the committee on behalf of the Manitoba Action Committee on the Status of Women, and myself as the Manitoba rep on behalf of the National Action Committee, to voice women's concerns in Manitoba, but we were turned down. We really feel that we got the short end of the stick. The reason is that Manitoba has the third-largest manufacturing sector in Canada. After Quebec and Ontario, it's Manitoba.

[*Traduction*]

We want agreements based on sustainable development, Mr. Chairman, and not on development that goes ahead without due regard for resources, the environment or even employment. Unfortunately, that is what is currently taking place under the free trade agreement. We see companies leaving Canada to set up shop in the southern United States, particularly in Louisiana. I am thinking in particular of Tioxide Canada, a company that polluted the St. Lawrence River for some 50 years and then, when it learned it would be subject to strict environmental standards and be forced to pay fines, decided to move to Louisiana, which has the lowest environmental standards in the U.S. That being the case, why not just cross the Mexican border to make things that much easier? So, we want agreements that take into account the need to conserve resources—which is a major issue in this agreement—and to protect the environment.

It is possible to conclude trade agreements on the basis of those principles.

In concluding, I would just like to say that those who oppose this agreement are not opposed to all agreements; not in the least. We could cite the example of the Europeans who, after debating the issue of trade market development for some 45 years, still take the trouble, even though they already have a mandate, to hold referendums—particularly on the Maastricht Treaty. Yet here in Canada, where we have barely begun to conclude such agreements, the powers that be are not even willing to mandate a parliamentary committee worthy of the name to consult Canadians on this issue, and even less hold broad public consultations.

Mr. Chairman, I think it is an absolute disgrace to Canada that this issue is being dealt with in such a fashion.

I am afraid I must leave. Thank you for your attention.

Mme Hari Dimitrakopoulou-Ashton (représentante du Manitoba au sein du Comité canadien d'action sur le statut de la femme): Je suis ravie de l'occasion qui m'est ici donnée de présenter avec mes collègues le point de vue du CCA. Comme des centaines d'autres femmes, nous aurions voulu avoir une telle occasion de présenter notre point de vue au nom de toutes les femmes manitobaines lors des audiences tenues dans cette province. Cependant, comme de nombreux autres groupes féminins au Canada, nous nous sommes vu refuser notre demande. On nous a accordé cinq minutes, et encore. À mon avis, c'est vraiment dommage, car aucun autre groupe féminin n'a pu faire un exposé.

Nous nous sommes adressées au comité au nom du Manitoba Action Committee on the Status of Women et, dans mon cas, à titre de représentante du Manitoba au sein du Comité canadien d'action, pour vous communiquer les préoccupations des femmes manitobaines, mais notre demande a été refusée. Nous trouvons inadmissible d'avoir été écartées de cette manière—surtout que le Manitoba a le troisième plus important secteur manufacturier au Canada, après le Québec et l'Ontario.

[*Text*]

It's very important to voice these kinds of concerns. Being an immigrant woman and being so close to others, I find that what is happening there is quite tragic.

• 1635

On the national level, I would like to draw to your attention an overview of the employment of women since the free trade agreement has taken place and then give you an overview of the trends that are taking place.

Canada's unemployment rate is currently the third highest, and the recession we are going through is not a cyclical recession but is a structural recession. The jobs are not coming back. Where the jobs have been lost quickly is in the manufacturing sector, which includes printing and food processing, as well as textiles and clothing, and the service sectors. The auto parts industry has also been hit very hard.

I will refer to some numbers. You have the brief in front of you, so please bear with me.

In the first three years of the free trade agreement, women's employment in manufacturing has decreased by 66,400. This is a tremendous job loss. We as women have started from a lower employment level, so whatever loss we have impacts on women much more than on men. This is quite significant.

In the auto parts sector, 20,000 jobs have been lost since 1989. What is more alarming is the fact that this trend is likely to continue, as the Auto Parts Manufacturers' Association has indicated. This is because of the costs involved in implementing and administering provincial social programs and legislation such as pay equity, etc. Where do they go? To Mexico. As M^me^ Simard just mentioned in her presentation, this is very much the case.

Job loss in manufacturing is part of the picture. What has happened more, however, is the expansion of service provisions in the NAFTA. We are very concerned about that. Fifty-six percent of women in the paid work force are employed in this sector: clerical, sales, and service occupations. Increased competition will erode the base for any kind of employment in that sector.

Cutbacks and restructuring of jobs are already happening in retail and financial institutions. What will come in the future? We are afraid it will be much more of the same.

[*Translation*]

Voilà pourquoi il nous semble important de vous parler de nos préoccupations. Étant moi-même immigrante et ayant de nombreuses amies proches qui le sont également, je trouve la situation actuelle assez tragique.

J'aimerais commencer par vous présenter un survol de la situation des femmes qui travaillent sur le plan national, depuis l'adoption de l'Accord de libre-échange, et ensuite résumer très brièvement les tendances qui s'annoncent.

Le taux de chômage au Canada est actuellement le troisième plus élevé, et la récession avec laquelle nous sommes aux prises n'est pas une récession cyclique, mais plutôt une récession structurale. C'est-à-dire que les emplois perdus ne reviennent pas. Là où les emplois ont disparu rapidement, c'est dans le secteur manufacturier, qui comprend la transformation des aliments et l'impression, les textiles et les vêtements et le secteur des services. L'industrie des pièces détachées a également été très durement touchée.

Permettez-moi de vous donner quelques chiffres. Je sais que vous avez le mémoire sous les yeux, alors je vous demanderais votre indulgence.

Dans les trois premières années suivant l'adoption de l'Accord de libre-échange, le nombre d'emplois occupés par des femmes dans le secteur manufacturier a baissé de 66 400. Il s'agit là d'une perte d'emplois faramineuse. Puisque nous, les femmes, travaillons moins que les hommes au départ, une diminution du nombre d'emplois influe beaucoup plus sur les femmes que sur les hommes. C'est dont un problème important.

Dans le secteur des pièces d'automobile, 20 000 emplois ont disparu depuis 1989. Ce qui est encore plus alarmant, c'est que cette tendance va sans doute se maintenir, comme l'a déjà indiqué l'Association des fabricants de pièces de véhicules, à cause des coûts qu'entraîne le mise en oeuvre et l'administration de programmes sociaux provinciaux et de mesures législatives visant l'équité salariale, etc. Où vont tous ces emplois? Eh bien, au Mexique. Comme M^me^ Simard l'a mentionné dans son exposé, c'est justement cela qui arrive.

Donc, la disparition d'emplois dans le secteur manufacturier est un facteur important. Mais une autre tendance inquiétante est reliée à l'élargissement des dispositions de l'ALÉNA concernant les services. C'est quelque chose qui nous préoccupe énormément. Cinquante-six pour cent des femmes qui font partie de la population active travaillent dans ce secteur, c'est-à-dire le travail administratif, les ventes et les industries de services. Une concurrence accrue va évidemment diminuer encore plus le nombre d'emplois dans ce secteur.

Nous assistons déjà à une restructuration des emplois, avec compression des effectifs, dans le secteur de la vente au détail et dans les institutions financières. Qu'est-ce que l'avenir nous réserve? Eh bien, nous craignons justement une intensification du phénomène.

[*Texte*]

Under the NAFTA we have to comply with provisions, so we are afraid of elimination, as the Canadian Bank Act will give offshore work and eliminate the jobs from Canada. We are seeing this happening. However, if this becomes much more the case, then a lot of jobs are going to be lost in the service sector.

What is the trend? Between job losses, which are permanent, what we are having on the other hand is part-time employment, compared to full-time employment, and homeworking.

Put yourself in the case where most women work 40 hours a week for $10 an hour, and then you go to 10 hours a week for $5 an hour. This is exactly what Manitoba women are saying. This is the same right now.

What has been created is a work force that is described as a "just in time" work force. You just snap your fingers and they are there. There is no collective bargaining, no talk about minimum wages. As long as you have a job, neither the pay nor the hours matter. It has come down to those facts.

The International Ladies Garment Workers Union has indicated that in terms of the manufacturers sector they have lost a total of 33,500 jobs. These are union jobs. In Manitoba, for example, in the small town of Winkler the Tupperware plant closed down. One hundred jobs have been lost. This is tremendous for smaller provinces. You have to scale down the picture, because Canada is not as big from one part to another.

So in this particular case we have this kind of situation: jobs lost in the manufacturing sectors and at the same time a rise in homeworking. This is quite a reverse for employment in Canada. Out of 36,000 workers in the garment industry in Quebec, 26,000 are estimated by the industry to be underground workers. The average pay is $4. It can go as low as $1. In Ontario, in Toronto in particular, estimates vary between 2,000 and 4,000. However, we cannot quite put our fingers on these numbers, because, as you are going to hear in a moment, a lot of women are fearful of indicating their employment, their wages, their hours, just in case they lose even that little bit.

• 1640

If this is the way to go, then we should think again about where we are going, because this is being in reverse gear rather than in forward. Thank you.

Ms Rebick: Now I want to introduce Mrs. Lee. As I indicated before, it's not her real name. She fears reprisals, so she's using a pseudonym. She has decided to come with us today to tell you her story. She's a homeworker in Toronto. She'll be speaking with an interpreter. She'll speak in Chinese.

[*Traduction*]

Dans le cadre de l'ALÉNA, nous allons devoir respecter certaines dispositions, et nous craignons donc la disparition d'autres emplois, puisque des mesures comme la Loi sur les banques faciliteront les conditions d'emploi à l'étranger, ce qui aura pour effet d'éliminer des emplois au Canada. Ce phénomène est d'ailleurs déjà présent. Mais si cette tendance se maintient, nous risquons de perdre beaucoup plus d'emplois dans le secteur des services.

Et quelle est la tendance à l'heure actuelle? À part la disparition d'un grand nombre d'emplois, qui ne reviendront plus jamais, nous constatons une augmentation du nombre d'emplois à temps partiel, par opposition aux emplois à plein temps, et du travail à domicile.

Mettez-vous à la place d'une femme qui travaille 40 heures par semaine et gagne 10$ de l'heure, et qui doit accepter tout d'un coup de travailler 10 heures par semaine à 5$ de l'heure. C'est ce qui arrive aux femmes manitobaines à l'heure actuelle. C'est ce qu'elles nous disent.

En réalité, nous avons créé une main-d'oeuvre qu'on pourrait qualifier de main-d'oeuvre «juste à temps». Il suffit de les convoquer quand on en a besoin. Il n'y a pas de négociations collectives, et on ne parle pas de salaire minimum. Tant qu'on a un emploi, peu importe le salaire qu'on reçoit ou les heures qu'on travaille. Voilà la réalité de nos jours.

L'Union internationale des ouvriers et ouvrières du vêtement pour dames a indiqué que 33 500 emplois ont disparu dans le secteur manufacturier. Il s'agit là d'emplois syndiqués. Au Manitoba, par exemple, dans la petite ville de Winkler, l'usine Tupperware a fermé ses portes. Une centaine d'emplois ont donc disparu. C'est un nombre considérable pour une petite province. Il faut essayer d'imaginer l'impact sur une plus petite échelle, car toutes les régions du Canada ne sont pas pareilles.

Voilà donc la situation à laquelle nous sommes confrontées: la disparition d'emplois dans le secteur manufacturier et une augmentation du nombre de personnes qui travaillent à domicile. C'est l'inverse de ce qui a toujours été le cas au Canada. Des 36 000 personnes qui travaillent dans l'industrie du vêtement au Québec, 26 000 sont, d'après les estimations de l'industrie, des gens qui travaillent au noir. Le salaire moyen est de 4$. Il peut parfois être aussi peu élevé qu'un dollar. En Ontario—et surtout à Toronto, ce nombre oseillerait entre 2 000 et 4 000. Nous n'avons malheureusement pas de chiffres très précis car, comme vous allez bientôt l'entendre, de nombreuses femmes sont réticentes à parler de leur emploi, de leur salaire et des heures qu'elles travaillent, de peur de perdre le peu qu'elles ont.

Si c'est bien l'orientation que nous comptons prendre, il conviendrait d'y songer de nouveau, car il s'agit là d'un recul plutôt que d'un progrès. Merci.

Mme Rebick: J'aimerais maintenant vous présenter M^me^ Lee. Comme je vous l'ai dit tout à l'heure, ce n'est pas son vrai nom. Comme elle a peur de faire l'objet de représailles, elle préfère se désigner par un pseudonyme. Elle a accepté de nous accompagner aujourd'hui pour vous raconter son histoire. C'est une femme qui travaille à domicile à Toronto. Comme elle va parler chinois, elle est accompagnée d'une interprète.

[*Text*]

Mrs. Lee (Interpretation): Ladies and gentlemen, my name is Lee. I am a garment homeworker. I came to Toronto about four years ago. I found a job in a garment factory. I was working on piece work. My salary at that time was approximately $8 to $9 an hour. My annual salary is approximately $23,000. Besides that, I also have protection from the Employment Standards Act; for instance, UI, 4% vacation pay, public holidays, overtime, etc.

I worked in the factory for about six months and then I became pregnant. Because child care is very expensive, I decided to stay at home and take care of my child. Then my employer asked me if I wanted to do some sewing at home. I agreed, because my family finances would be very tight. It just depends on my husband's income. However, to do the same work at home I get lower pay compared with the work I have done in the factory.

My daughter is in kindergarten now. Every day, besides taking her to school, I spend my time sewing. I don't have a fixed working hour. It all depends on how much work the employer gives me. If the company is really busy, then there will be work for me to do. I might have to work overtime or work evenings and weekends just to get a job done. However, if the company is not so busy, then I won't have work to do.

• 1645

When working at home, of course I don't have 4% vacation pay, UI, pension, or anything that a lot of workers just take for granted. I don't have workers' compensation and all these things.

Since the recession, the piece rate the company gives me is getting lower and lower, and the work I can get is also less. I have been working at home for approximately four years and my income has been dropping. Last year my annual income was $6,000.

Right now a lot of companies are not doing any more hiring. If they have work, usually they will give it out to homeworkers, because they can pay much less to homeworkers and they can also cut a lot of the overhead costs.

I hope that the Canadian economic situation will improve. Thank you, everyone.

Ms Rebick: We have one final brief presentation on social programs, and then we will get to questions. Okay?

The Chairman: You have 30 minutes for the presentation. I know you have a lot of information.

Ms Rebick: I'm sorry. The translation took time.

[*Translation*]

Mme Lee (interprétation): Mesdames et messieurs, je m'appelle M^me^ Lee. Je suis travailleuse à domicile pour l'industrie du vêtement. Je suis arrivée à Toronto il y a environ quatre ans. J'ai trouvé un emploi dans une usine de fabrication de vêtements. C'était du travail à la pièce. Mon salaire à l'époque était d'environ 8$ ou 9$ de l'heure. Mon salaire annuel était d'environ 23 000$. En plus, j'étais protégée par la Loi relative à l'emploi; par exemple, j'avais droit à l'assurance-chômage, à l'indemnité de vacances de 4 p. 100, au jours fériés, aux heures supplémentaires, etc.

J'ai travaillé dans cette usine pendant six mois avant de tomber enceinte. Comme cela coûte cher de faire garder un enfant, j'ai décidé de rester à la maison et de m'occuper de mon enfant. C'est à ce moment là que mon employeur m'a demandé si cela m'intéresserait de faire de la couture à domicile. J'ai accepté son offre, car je savais que notre situation financière serait sans doute assez difficile. Tout dépendait du salaire de mon mari. Cependant, pour faire le même travail à domicile, j'obtenais un salaire moins élevé par rapport à ma rémunération à l'usine.

Ma fille est maintenant à la maternelle. Tous les jours, après l'avoir amenée à l'école, je fais de la couture. Je n'ai pas un nombre d'heures de travail fixe. Tout dépend du travail que me donne mon employeur. Si la compagnie est très occupée, il y aura plus de travail pour moi. Il m'arrive même d'avoir à faire des heures supplémentaires ou de travailler le soir et la fin de semaine pour finir un travail. Mais si la compagnie n'est pas très occupée, je n'ai pas de travail.

Puisque je travaille à domicile, je n'ai évidemment pas droit à l'indemnité de vacances de 4 p. 100, aux prestations d'assurance-chômage, à une pension ou à tous les autres avantages qui semblent normaux aux autres travailleurs. Je n'ai pas non plus droit à une indemnisation pour accident du travail et à ce genre de choses.

Depuis la récession, le tarif à la pièce que m'offre la compagnie baisse de plus en plus, et j'obtiens de moins en moins de travail. Je travaille à domicile depuis environ quatre ans et mon revenu est constamment à la baisse. L'année dernière, mon revenu a été de 6 000$.

À l'heure actuelle, il y a beaucoup de compagnies qui ont décidé de ne plus engager de travailleurs. Quand elles ont du travail, elles le donnent d'habitude aux personnes qui travaillent à domicile, car elles peuvent à ce moment-là les payer moins et réduire leurs frais généraux.

J'espère que la situation économique au Canada va s'améliorer bientôt. Merci tout le monde.

Mme Rebick: Nous avons un dernier exposé sur les programmes sociaux, et nous pourrons ensuite répondre à vos questions. Cela vous va?

Le président: Vous avez un maximum de 30 minutes pour vos remarques liminaires. Je sais que vous avez beaucoup d'informations à nous transmettre.

Mme Rebick: Je suis désolée, mais le fait de passer par une interprète a pris un certain temps.

[*Texte*]

Ms Lorraine Michael (Co-Chair, NAC Future of Women's Work Project): I will try to be very brief, but I think the points we want to make under social programs are very important.

We have heard both from Hari and from Mrs. Lee, in her own personal testimony, about how women are getting poorer in Canada because of the fact that women's work in the labour force is becoming more precarious in terms of part-time work, contract work, and homeworking. We have an example of Mrs. Lee, who has gone from $23,000 of income per year down to $6,000 of income per year. At the same time as this has been happening, we have seen in this country a dismantling of our social programs, which are there to be a social safety net in times of hardship but also just a social safety net that is part and parcel of our life.

I will speak to specifically three areas that we are concerned about at NAC. The first, which relates directly to Mrs. Lee's story, is national child care. As she indicated, she has to choose to stay home and do homeworking because she could not afford child care, because it is too expensive.

One of the things we have seen since the signing of the Canada-U.S. Free Trade Agreement is a stepping back by our federal government from its responsibility for national social programs. The fact that the government reneged on its promise for a national child care program is a solid example to us of the government's refusal to recognize, one, what is happening in the country, because of its economic policies, and two, in particular, what is happening to women.

Women are getting poorer; their work situation is declining, and fewer supports are being put in place for them. We see this directly as part of the mentality that is going along with the free trade mentality of our government, which is a change in our whole direction towards social programming.

Another example of this is in the UI program. I am being very brief; I would like to go into detail on the points I am making. Since the signing of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, we have had a steady erosion of our UI program. I'm going to give some very specific figures here. They're not in the brief.

[*Traduction*]

Mme Lorraine Michael (coprésidente, projet du CCA sur l'emploi futur des femmes): J'essaierai d'être brève, même si les points que nous voulons soulever sous la rubrique des programmes sociaux me semblent très importants.

Nous venons de voir, grâce à l'exposé de Hari et du témoignage personnel de M^me^ Lee, que les femmes canadiennes deviennent de plus en plus pauvres parce que leurs possibilités de travail sont plus limitées en raison de phénomènes comme le travail à temps partiel, le travail contractuel et le travail à domicile. Nous avons vu l'exemple de M^me^ Lee, qui est passée d'un salaire annuel de 23 000$ à un salaire annuel de 6 000$. Au cours de cette même période, nous avons assisté au démantèlement de nos programmes sociaux, qui doivent nous garantir une certaine protection non seulement quand les temps sont durs mais dans notre vie de tous les jours.

J'aimerais aborder plus précisément trois questions qui nous préoccupent tout particulièrement au CCA. La première, qui est directement reliée à la situation de M^me^ Lee, concerne les services nationaux de garde d'enfants. Comme elle vous l'a dit elle-même, elle a dû opter pour le travail à domicile parce qu'elle n'avait pas les moyens de se payer des services de garde d'enfants, qui sont très coûteux.

L'un des phénomènes que nous avons observés depuis l'adoption de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, c'est une volonté de plus en plus marquée, de la part du gouvernement fédéral, d'abandonner progressivement ses responsabilités vis-à-vis des programmes sociaux nationaux. Le fait que le gouvernement n'a pas tenu sa promesse en ce qui concerne l'établissement d'un programme national de services de garde d'enfants illustre bien, en ce qui nous concerne, le refus du gouvernement de reconnaître, d'abord, les changements qui s'opèrent à l'échelle du pays en raison de ses politiques économiques et, aussi, l'incidence de ces changements sur les femmes.

Les femmes s'appauvrissent, leurs possibilités d'emplois s'amenuisent et il existe de moins en moins de programmes qui leur viennent en aide. À notre avis, c'est le résultat de la même mentalité qui motive notre gouvernement libre-échangiste, et qui suppose un changement d'attitude radical envers les programmes sociaux.

Un autre exemple serait le programme d'assurance-chômage. J'essaie d'être brève; je voudrais évidemment avoir le temps d'en discuter en détail avec vous. Mais depuis l'adoption de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, nous avons assisté à une érosion progressive du programme d'assurance-chômage. Je vais vous donner des chiffres très précis que l'on ne trouve pas dans le mémoire.

[*Text*]

• 1650

When it comes to the percentage of unemployed workers who receive benefits, our first statistic was that before Bill C-21 slightly over 70% of unemployed workers in Canada received unemployment benefits. After Bill C-21, now into the present, only 58% of our unemployed workers received benefits. If the proposed changes to the UI go through, then below 50% of our unemployed workers will be receiving UI benefits.

I want to point out that we have had a steady progression downward, coming closer and closer to the U.S. figure, which is around 40% of unemployed workers receiving benefits. When it comes to the percentage of benefits of salary, before 1977 Canadians received 66 2/3% of their total salary in UI benefits. The present is 60%. If the proposed changes go through, it'll be 57%. We present that this is part and parcel of the so-called free trade mentality that is happening and there is a real move for harmonization downward to the U.S. standard, something that really concerns us as women, because of our rate of unemployment.

The third point I would like to speak to on the social program has to do with our health care. First of all, about Bill C-91, which has been passed, as we all know, this concerns women greatly. Single-parent mothers and older women are among the poorest people in our society. They are also among the ones who most use both our health care system and drugs.

About this drug bill, it has to be pointed out that we are very aware of the fact that the drug bill was passed because of the fact that the government has already agreed in the proposed NAFTA to the points that were part and parcel of Bill C-91, which is, of course, the dropping of our patent legislation and the changes that have been made, which undoubtedly, in all the best analyses being done, will mean higher prices for drugs, which will bring pressure on women and their children.

The last point is on medicare, which again is an area we're extremely concerned about. Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement there were some health care services that weren't protected. What we have seen since the free trade agreement has been a growth in private laboratories, walk-in medical clinics, and treatment facilities in major cities across the country. But what's of greater concern to us is that in the NAFTA there is an agreement that in 1998 there will be a review of health care being protected under the agreement. In other words, the protection or exemption now existing in the free trade agreement is to be reviewed in 1998. We also know that by 1998 several major provinces in

[*Translation*]

En ce qui concerne le pourcentage de chômeurs qui bénéficient d'avantages sociaux, nos premières statistiques indiquaient qu'avant l'adoption du projet de loi C-21, un peu plus de 70 p. 100 des chômeurs canadiens recevaient des prestations de chômage. Une fois ce projet de loi en vigueur, c'est-à-dire actuellement, le pourcentage de chômeurs qui touchent une allocation est tombé à 58 p. 100 et si les modifications que l'on se propose d'apporter au régime d'assurances chômage sont adoptées, moins de 50 p. 100 de nos chômeurs pourront prétendre à des prestations de chômage.

Je voudrais souligner cette tendance soutenue à la baisse et le fait que ces chiffres s'approchent de plus en plus du pourcentage établi aux États-unis où 40 p. 100 des chômeurs peuvent prétendre à des allocations. En ce qui concerne le montant de ces prestations par rapport au salaire, avant 1977, les Canadiens recevaient des allocations de chômage représentant 66 2/3 p. 100 de leur salaire total. Actuellement, ils en reçoivent 60 p. 100 et si les changements proposés sont adoptés, ce chiffre tombera à 57 p. 100. À notre avis, cela va tout à fait dans le sens des visées de ceux qui ont, comme on dit, une mentalité libre-échangiste et qui cherchent à abaisser les normes canadiennes en vue de les «harmoniser» avec celles des États-unis. C'est quelque chose qui nous préoccupe beaucoup nous, les femmes, à cause du taux de chômage que nous connaissons.

Le troisième sujet que je voudrais aborder à propos des programmes sociaux a trait à notre régime de soins de santé. Tout d'abord, l'adoption du projet de loi C-91 préoccupe beaucoup les femmes. Les mères monoparentales et les femmes âgées sont parmi les gens les plus pauvres de notre société. Ce sont elles également qui ont le plus souvent recours au service de soins de santé et font le plus grand usage de médicaments.

Nous tenons à souligner que nous ne sommes pas dupes, nous savons fort bien que la loi C-91 sur les médicaments a été adoptée parce que le gouvernement avait déjà avalisé, dans le cadre du projet d'Accord de libre-échange nord-américain, des dispositions qui font partie intégrante de cette loi. Je veux parler bien sûr de l'abandon de notre législation sur les brevets et des changements qui ont été apportés et qui sans aucun doute, comme le montrent toutes les analyses qui ont été faites, feront monter le prix des médicaments et ajouteront un autre souci à ceux que partagent les femmes et leurs enfants.

Mon dernier point porte sur l'assurance-maladie qui est aussi pour nous un sujet de préoccupations très important. Dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, certains services de soins de santé n'étaient pas protégés. Depuis l'adoption de cet accord, laboratoires, cliniques médicales et centres de traitement privé se multiplient dans toutes les grandes villes à travers le pays. Mais ce qui nous préoccupe encore davantage, c'est que l'ALENA inclut une disposition prévoyant qu'en 1998, on passera en revue les soins de santé qui sont protégés dans le cadre de l'accord. En d'autres mots, la protection ou l'exemption qui existe actuellement dans le cadre de l'Accord

[*Texte*]

the country will no longer have federal money going into their health care programs. We submit that this is a deliberate attempt to erode and eventually get rid of our health care system in this country by tying it into this free trade agreement.

As women in Canada, we absolutely believe we are not dealing just with the trade agreement when we're dealing with NAFTA, we're dealing with a document that if agreed to is going to be taking away our rights as Canadian citizens to determine the kinds of social programs we want to have.

The Chairman: Thank you very much. Ms Black will start the questioning.

Ms Black (New Westminster—Burnaby): I thank NAC for coming and raising for the agenda here in Parliament, around the whole issue on NAFTA, the issue of women and the way the trade deal we implemented in this place in 1988 has impacted negatively on women, and your fears, fears I share, about the negative impacts if we proceed with the North American Free Trade Agreement.

• 1655

We often ask questions in the House of Commons, as I think you're aware, on some of the implications of the North American Free Trade Agreement, and the response we often get from the government side of the House is that with the expanded free trade into Mexico new jobs will be created in the high-wage sectors of the economy. I want to ask you how you respond to that, how you feel about that, in terms of our experiences under the trade deal we're already into with the U.S., and how you feel women will fare under NAFTA in light of the kinds of cuts we've already seen to training programs for women, and freezes and cut-backs in program spending in, for instance, the Secretary of State for education programs on women's issues, education spending for the provinces, shared financing with the provinces, and what other barriers you think women will face in losing the jobs they have already, what kind of jobs they will be replaced with, if they are replaced. You've given the example of Ms Lee and the situation she finds herself in doing home work in the textile industry, but I wondered if you could be broader in a response.

Ms Dimitrakopoulou-Ashton: Actually, this is a very timely question.

First of all, I'd like to draw attention to the fact that there hasn't been any study examining the overall impact of the FTA or NAFTA on the Canadian economy. At this point I think it's up to the government to tell us where the jobs are going to be lost. What we have seen here is part of the picture. What we'd like to see is the overall picture. What we are hearing is what the manufacturers are saying what future employment is going to be, but what has been missing from

[*Traduction*]

de libre-échange doit être révisée en 1998. Nous savons également que d'ici 1998, plusieurs des provinces les plus importantes ne recevront plus de subsides du gouvernement fédéral pour soutenir leurs programmes de soin de santé. À notre avis, c'est un coup monté et en reliant le système de soins de santé qui existe au Canada à l'Accord de libre-échange, on cherche à l'effriter et éventuellement à le faire disparaître.

En tant que femmes, en tant que Canadiennes, nous sommes tout à fait persuadées que l'Accord de libre-échange nord-américain, n'est pas seulement un accord commercial, mais qu'il s'agit d'un document qui, s'il est adopté, nous privera du droit acquis par tous les citoyens canadiens de déterminer le genre de programmes sociaux que nous désirons avoir.

Le président: Merci beaucoup. M^me^ Black sera la première à poser des questions.

Mme Black (New Westminster—Burnaby): Je remercie le CCA de s'être présenté et d'avoir soulevé à propos de l'Accord de libre-échange nord-américain une question dont on débattra à la Chambre, celle des retombées négatives pour les femmes de l'accord commercial que nous avons adopté en 1988, ainsi que vos craintes, que je partage, à propos des retombées négatives que pourrait avoir l'Accord de libre-échange nord-américain si nous l'adoptions.

Comme vous pouvez vous en douter, nous posons beaucoup de questions à la Chambre sur l'impact de l'Accord de libre-échange nord-américain et la réponse que nous donne souvent la majorité est que l'inclusion du Mexique dans la zone de libre-échange permettra de créer de nouveaux emplois dans les secteurs de l'économie où les salaires sont les plus élevés. J'aimerais avoir votre opinion là-dessus étant donné l'expérience que nous avons acquise avec l'Accord de libre-échange que nous avons avec les États-Unis. À votre avis, comment la situation des femmes évoluera-t-elle si nous adoptons l'Accord de libre-échange nord-américain, étant donné les compressions qui ont déjà été faites aux programmes de formation destinés aux femmes, ainsi que le gel et les réductions des dépenses qui ont affecté par exemple les programmes éducatifs du Secrétariat d'État sur la question féminine, le financement accordé aux provinces au titre de l'éducation, ainsi que le financement partagé avec les provinces. Pourriez-vous également dire à quels autres obstacles les femmes devront faire face si elles perdent les emplois qu'elles ont actuellement, et quelles autres perspectives d'emplois elles pourront avoir, le cas échéant. Vous nous avez parlé de la situation dans laquelle se trouve M^me^ Lee qui travaille chez elle pour l'industrie du textile, mais pouvez-vous nous donner un point de vue plus général.

Mme Dimitrakopoulou-Ashton: Votre question est très opportune.

J'aimerais tout d'abord attirer votre attention sur le fait qu'il n'y a eu aucune étude des retombées globales de l'ALÉ ou de l'ALÉNA sur l'économie canadienne. Je pense donc que c'est maintenant au gouvernement de nous dire dans quels secteurs nous perdrons des emplois. Nous n'avons eu qu'un aperçu, et nous voudrions avoir une vue d'ensemble. Nous ne savons que ce que les fabricants veulent bien nous dire à propos des futures perspectives d'emplois, mais ce qui

[*Text*]

here is that there hasn't been any comprehensive study showing the Canadians the loss, the gain, the balance, the trends. In this particular case, what we know for women is that it's going to be more of the same. The sectors, I repeat, are manufacturing, textiles, clothing, printing, food processing, metals, hardware, building materials, in terms of trade, auto vehicle parts, and the service industry.

So our fears are concentrated on what we are going to be concerned about in the future. However, in the spiral and the trickle-down effect of the economy, a job lost in the manufacturing sector loses two jobs outside the manufacturing sector, because the worker is not going to buy, he's not going to rent, he's not going to do anything, because he doesn't have the money. So it's going to be a spiral effect. It's going to affect the economy in a wider area than just the 10 or 20 jobs lost in that particular factory.

So we really expect the government to give us a comprehensive study on where Canada is going.

Ms Rebick: NAFTA and the FTA are part of an overall economic policy, which from our point of view says maximum freedom for capital and increasing reduction of rights for working people. I think we see that in the textile industry. What's happening is in order to compete on an international level, the textile industry has completely restructured. So from a situation where immigrant women could have access to unionized jobs—not the greatest paid jobs in the world, but at least $8 an hour—the textile industry is restructuring, creating a situation where they have contractors and sub-contractors, and the sub-contractors are using home workers, who are being mercilessly exploited.

This is in Canada, let alone what's happening in Mexico. They have no legal protection whatsoever. Their existence isn't even reported. They're making less than minimum wage, etc.

We fear this is going to happen in other industries. We know it's already happening in data processing, where women are being given computers in their own homes and they're starting to work on them. In NAFTA in particular, the rules on offshore data processing we think mean—but again, we don't know for sure—the Bank Act will have to be changed and the banks will be able to have offshore data processing. In order to compete, they're going to argue they have to use this kind of unregulated labour as well.

So what we will have is a deregulation of corporations, a deregulation of labour. We have to ask the question, free trade for whom?

[*Translation*]

nous manque, c'est une étude approfondie permettant aux Canadiens d'évaluer les pertes qu'ils ont subies, les bénéfices qu'ils ont retirés, où se situe le point d'équilibre, et quelles sont les tendances qui se dessinent. Dans le cas qui nous occupe, nous savons que pour les femmes, le problème ne fera que s'aggraver. Les secteurs qui sont arrêtés, je le répète, sont le secteur manufacturier, le textile, le vêtement, l'imprimerie, l'industrie alimentaire, le secteur métallurgique, la quincaillerie et les matériaux de construction, les pièces d'automobiles et l'industrie des services.

Nos craintes portent surtout sur ce que nous réserve l'avenir. Or, à cause de l'effet de spirale et de ruissellement qui affecte l'économie, la perte d'un emploi dans le secteur manufacturier entraîne la perte de deux emplois ailleurs car le chômeur n'aura pas d'argent pour acheter, pour louer un appartement, ou faire quoi que ce soit. À cause de cet effet de spirale, la perte de dix ou vingt emplois dans une usine donnée affectera l'économie sur une bien plus grande échelle.

Donc, ce que nous attendons du gouvernement, c'est une étude approfondie des perspectives qui s'ouvrent pour le Canada.

Mme Rebick: L'ALÉNA fait partie d'une politique économique générale qui, de notre point de vue, donne au capital le maximum de liberté et réduit de plus en plus les droits des travailleurs. C'est ce que nous pouvons constater dans l'industrie du textile: afin d'être concurrentielle sur le plan international, l'industrie du textile s'est complètement restructurée. Si l'on considère la situation du point de vue des femmes immigrantes qui pourraient prétendre obtenir des emplois syndiqués—ce ne sont pas les emplois les mieux payés du monde, mais ils rapportent au moins 8$ de l'heure—la restructuration de l'industrie du textile signifie qu'il y a maintenant des entrepreneurs et des sous-traitants et que ces derniers utilisent les services d'ouvriers qui travaillent à la maison et qui sont exploités sans merci.

C'est ce qui se passe au Canada, mais la situation est bien pire au Mexique: ces ouvriers n'ont aucune protection légale. Officiellement, ils n'existent pas, ils gagnent moins que le salaire minimum, etc.

Nous craignons que le problème s'étende à d'autres industries. Nous savons que c'est déjà le cas dans le secteur du traitement des données, où les femmes reçoivent des ordinateurs pour pouvoir travailler chez elles. En ce qui concerne l'ALÉNA, nous pensons que les règlements sur le traitement des données à l'étranger signifient—mais cela n'est pas sûr—que la Loi sur les banques devra être modifiée pour permettre à ces institutions financières de faire traiter leurs données à l'étranger. Elles vont prétendre que pour être concurrentielles, elles doivent également faire appel à cette main-d'oeuvre non réglementée.

Devant cette déréglementation des sociétés et de la main-d'oeuvre, la question que nous devons nous poser est la suivante: le libre-échange, pour qui?

[*Texte*]

• 1700

If more and more women. . .and it starts with immigrant women. I'm working on another dossier, which is refugee and immigrant women, and we're told, well, it's hard for them to integrate into Canadian life. Well, how in the world can they integrate into Canadian life if they're forced to work in their homes and they can't work in a collective situation?

So the implications of all this are enormous, not only for jobs but for social policies. It's a mentality, if you want. It's an economic strategy, it's global, it's part of a neo-conservative agenda that says basically it's okay for international competition to drive us back to generations ago in how we're living.

For women, this is catastrophic. What we're saying is, there's an alternative that's not protectionism: regulated trade, which ensures when investment is made it's for the good of Canadians.

That's what we want to see in this debate: to discuss how that can happen. We've been involved in successful tri-national discussions on it. We think we can have that discussion here, if we can have an opportunity to have it.

Ms Black: I have two other questions. Maybe I'll ask them both and then give you an opportunity to respond.

Last year the Canadian newspapers gave the story to Canadians of children who were born in the maquiladora zone. I think they called them "the Mallory kids". The women had been working at a Duracel battery factory, and some of these children were so profoundly disabled they are unable to speak.

I want to ask you if you have any evidence in your investigation into the maquiladoras—one of your members said she had travelled there—that if NAFTA does go through, with the implementation of NAFTA, would the situation in the maquiladoras be improved at all in terms of that kind of abuse of employees involving environmental hazards? We've also heard a number of accounts of sexual harassment of women employees in the maquiladoras. I wonder if you see anything in the proposed NAFTA agreement that would address those kinds of concerns.

The second question I had is on the issue of the travel of this committee. The committee has expanded the hearings to some degree, I understand, but I wonder if from your experience you feel women's groups, human rights groups, and other advocates and organizations in our society are going to have the opportunity you feel—and I agree—is necessary to educate both the committee members who are here today and other people in Parliament, and the public in general, about the really very valid concerns about the North American Free Trade Agreement?

Ms Michael: On the first one, in February 1991 I attended a tri-national meeting in Mexico of working women from Mexico, the United States, and Canada. Among the women from Mexico were several workers from the

[*Traduction*]

Si de plus en plus de femmes. . .à commencer par les immigrantes. Je m'occupe d'un autre dossier, celui des réfugiées et des immigrantes, et elles nous disent que c'est difficile pour elles de s'intégrer à la vie canadienne. Évidemment, comment pourraient-elles s'intégrer si elles sont forcées de travailler à la maison et ne peuvent le faire au sein d'un groupe?

Tout ceci va donc beaucoup plus loin qu'on ne pourrait le penser, et ce n'est pas seulement de l'emploi dont il est question, mais aussi des politiques sociales. Tout ceci est fondé sur une mentalité, si vous voulez, sur une stratégie économique qui est globale. Cela fait partie d'un plan d'action néoconservateur qui fondamentalement, nous ferait vivre comme on le faisait il y a des générations, à cause de la concurrence internationale.

Pour les femmes, c'est catastrophique. Nous prétendons qu'il existe une autre option que le protectionnisme, à savoir la réglementation du commerce qui garantit que les investissements sont faits dans le meilleur intérêt des Canadiens.

Ce dont nous aimerions discuter, c'est de la manière dont il faut s'y prendre pour parvenir à cet objectif. Cela a déjà fait l'objet de débats tri-nationaux fructueux auxquels nous avons participé, et nous aimerions poursuivre ici ces débats.

Mme Black: J'ai deux autres questions. Je vais vous les poser toutes les deux et vous pourrez ensuite y répondre.

L'an dernier, les journaux canadiens ont publié un reportage sur des enfants qui sont nés dans la région des maquiladoras. Je pense qu'on les avait appelés «les enfants Mallory». Leurs mères travaillaient dans une usine de piles Duracel et certains de ces enfants étaient si profondément handicapés qu'ils ne pouvaient parler.

Je voudrais vous demander si l'enquête que vous avez menée dans les maquiladoras—l'un de vos membres a mentionné qu'elle avait visité cette région—vous a permis d'obtenir la preuve que, si l'ALÉNA est adopté et mis en oeuvre, cela permettra d'améliorer la situation dans les maquiladoras et d'empêcher que les employés ne soient exposés à ce genre de dangers environnementaux? On nous a également mentionné à plusieurs reprises que les femmes qui travaillent dans les maquiladoras sont victimes de harcèlement sexuel. À votre avis, y a-t-il quoi que ce soit dans le projet d'accord de libre-échange nord-américain qui permettrait de prendre en compte ces préoccupations?

Ma seconde question porte sur les déplacements de ce comité. Je crois comprendre que le siège de nos audiences variera quelque peu, mais je me demande si, d'après vous, les groupes représentant les femmes, ceux qui défendent les droits de la personne et les autres groupes d'intervention auront la possibilité de transmettre aux membres du comité ici présents ainsi qu'à d'autres parlementaires et au public en général les informations que vous et moi jugez nécessaires pour que nous soyons pleinement au courant des préoccupations fort sérieuses que suscite l'Accord de libre-échange nord-américain.

Mme Michael: Je vais répondre d'abord à votre première question. En février 1991, j'ai assisté à une réunion qui se tenait au Mexique et qui regroupait des Mexicaines, des Américaines et des Canadiennes. Parmi les Mexicaines, il y

[*Text*]

maquiladoras. Their reading of the NAFTA—and of course we didn't have the final proposed text at that time and now we do, but we're still in communication with these women—is there is nothing in that to make them feel any better about what the situation in the maquiladoras is.

The maquiladoras sometimes get presented as this wonderful model. I think Monique spoke to that. We get told living conditions are done for them, they get travel to the factory, etc. What was presented to us by the women in Mexico at this meeting was that it's not the way it's presented; yes, sexual harassment abounds, and yes, the living conditions are just absolutely abominable.

We can send the video to the committee, if the committee would like to see it. This video, called *Dirty Business*, shows side by side a factory along with the homes or the hovels of the workers, one on either side of the water supply of the families. The effluents from the plant run through the water supply. You see the water bubbling. This is the water that's used by the families for washing, for drinking, for everything.

The other point about the maquiladoras is that the salaries in the maquiladoras are lower than the salaries in the rest of Mexico. The women in Mexico said to us last year what they are afraid of in Mexico is that all of Mexico will become a maquiladora with the NAFTA. So they don't see the maquiladoras as being a positive situation, and their fear is their whole country will become a maquiladora.

• 1705

The other thing I would like to point out is that for women in the maquiladoras, what is happening is even women who used to have jobs in the factories—and the percentage of women in the factories is slowly going down—their jobs are slowly being taken out of the factories, and in spite of the fact that the maquiladoras offer lower wages than everywhere else in the country, the corporations are in there having a free hand with the workers. They are now even using home working in the maquiladoras. So there is a continual push to get less and less and less in the money they are giving out and more and more and more in the work they are getting from the people.

So my reading from my friends in Mexico, from the women who are in the maquiladoras, is no, NAFTA is not going to help them and Mexico. It is going to make it worse for the workers.

Ms Sandra Sorenson (Executive Director, Canadian Centre for Policy Alternatives): The other issue is the whole question of the right to advocacy and representation. I think it is well known that despite the fact that Mexico has on the books some of the most progressive legislation, which would cover environmental and human rights, the rights of workers to organize, etc., in fact the reality is brutal. For women working in the maquiladoras, this is an extremely real fact of

[*Translation*]

avait plusieurs ouvrières venant des maquiladoras. Pour ces femmes, l'ALÉNA—et nous n'avions pas à l'époque le texte final qui est maintenant proposé, mais nous restons en communication avec ces femmes—pour elles donc, il n'y avait rien dans l'ALÉNA qui aurait pu les rassurer sur la situation dans les maquiladoras.

On présente souvent les maquiladoras comme un village modèle. Monique vous en a parlé. On nous dit par exemple que l'on s'occupe des conditions de vie des habitants, qu'on se charge de leur transport jusqu'à l'usine, etc. Ce n'est pas du tout ce que les femmes que nous avons rencontrées à la réunion du Mexique nous ont dit; le harcèlement sexuel est omniprésent, et les conditions de vie sont absolument épouvantables.

Si le comité est intéressé, nous pouvons lui communiquer un vidéo intitulé *Dirty Business*. On y voit, côte à côte, une usine et les maisons ou plutôt les barraques qu'habitent les ouvriers et au milieu, la source d'eau dont disposent les familles. L'usine déverse ses effluents dans cette eau, vous la voyez bouillonner. Et c'est l'eau dont se servent les familles pour se laver, pour boire, pour tout.

Un autre point à propos des maquiladoras: les salaires y sont plus bas que partout ailleurs au Mexique. Les femmes que nous avons rencontrées au Mexique nous ont dit l'année dernière qu'elles craignaient que tout le Mexique devienne une maquiladoras si l'Accord de libre-échange nord-américain était adopté. Elles ne considèrent donc pas les maquiladoras comme une bonne chose puisqu'elles craignent que ce phénomène n'envahisse tout le pays.

J'aimerais également faire une remarque au sujet des femmes dans les maquiladoras. Même celles qui travaillaient dans les usines—et leur nombre diminue régulièrement—voient graduellement leur emploi disparaître des usines. Et malgré le fait que les salaires dans les maquiladoras sont moins élevés que partout ailleurs dans le pays, les entreprises prennent toutes les libertés avec les travailleurs. Elles recourent maintenant même au travail à domicile dans ces zones franches. Il y a une tendance continuelle à verser de moins en mois d'argent aux travailleurs et à exiger de plus en plus de travail de la population.

C'est pourquoi mon interprétation de la situation à partir de ce que j'entends de mes amis au Mexique, des femmes qui vivent dans les maquiladoras, c'est que l'ALÉNA ne les aidera ni elles ni le Mexique. L'ALÉNA rendra la situation des travailleurs encore plus difficile.

Mme Sandra Sorenson (directrice générale, Centre canadien de recherche en politiques de rechange): Un autre problème se pose en matière de droit de défense et de représentation. Je sais qu'il est bien connu que même si le Mexique possède en théorie des lois qui sont parfois très progressistes, notamment pour ce qui a trait à l'environnement, aux droits de la personne, aux droits de se syndicaliser, etc., le fait est que la réalité est tout autre. Et

[*Texte*]

life. They need these jobs. They often travel from the rural areas to work. In these areas they are extremely vulnerable as workers. The whole question, then, of their ability to represent themselves in these kinds of very difficult situations, often under a great deal of persecution, is simply not there. We have every reason to be extremely suspicious and extremely concerned about that situation.

I really do want to urge the committee to travel. I do not think you can imagine the conditions existing there, just as we cannot imagine the conditions existing here in our own country in the restructuring of this work and the implications for people's lives.

Mr. Van De Walle: Mr. Chairman, I presume the arrangements will be made to have the video shown. The committee will be receiving it?

The Chairman: Yes.

Mr. Van De Walle: I would be interested in seeing it.

The Chairman: You can send it to the attention of the clerk. We will make sure it gets back to you.

Mr. Van De Walle: It is said the lowest-paying jobs for women are on the production lines in manufacturing industries. I wonder if you have any information—

The Chairman: Was that in the brief, Mr. Van De Walle?

Mr. Van De Walle: Yes, it is referred to.

The Chairman: They seem to have difficulty with where the statement came from.

Mr. Van De Walle: Well, it is said. . .and I think you imply that.

Ms Rebick: In home work, not in the production line. It is women who are working at home, not in a factory.

Mr. Van De Walle: I see. Okay. What I was getting at was the jobs that are say management positions and technical positions as against people who work on the production line. Do you have—

Ms Rebick: In general in factories?

Mr. Van De Walle: Yes.

Ms Dimitrakopoulou-Ashton: When the factories are gone, all jobs are gone, both low-paying and high-paying jobs. I assure the committee that when it comes to management, very few women are there. It is men who manage the factories. It is women who are losing the low-paying jobs, but the whole factory is gone. That is it.

Ms Rebick: The question you asked is a difficult one, because of course the gap between production workers and management is very different in different industries. In textiles it would be much bigger than it would be in say auto,

[*Traduction*]

pour les femmes dans les maquiladoras, il s'agit d'une réalité on ne peut plus concrète. Elles ont besoin de ces emplois. Elles sont souvent originaires des régions rurales qu'elles quittent pour venir travailler et sont extrêmement vulnérables. Le problème est donc qu'étant donné leur situation très difficile et les persécutions dont elles sont souvent victimes, il ne leur est pas possible de se prévaloir de leur droit de représentation syndicale. Face à cette situation, nous avons tout lieu de nous montrer à la fois extrêmement méfiants et extrêmement préoccupés.

J'encourage fermement le comité à se rendre sur place. Je ne pense pas que vous puissiez imaginer les conditions qui existent là-bas, pas plus que nous ne pouvons imaginer celles engendrées dans notre propre pays par la restructuration industrielle et ses conséquences sur la vie des gens.

M. Van De Walle: Monsieur le président, je suppose que des arrangements ont été faits pour que nous puissions regarder le vidéo. Le comité va-t-il en prendre livraison?

Le président: Oui.

M. Van De Walle: J'aimerais pouvoir le visionner.

Le président: Vous pouvez nous le faire parvenir au soin de la greffière. Nous veillerons à ce qu'il vous soit renvoyé.

M. Van De Walle: Il est dit quelque part que les emplois sur les chaînes de production des industries manufacturières sont les moins bien payés de ceux occupés par les femmes. Je me demande si vous disposez d'informations. . .

Le président: Vous avez vu ça dans le mémoire, monsieur Van De Walle?

M. Van De Walle: Oui.

Le président: Ils semblent avoir des difficultés à trouver où cela se trouve.

M. Van De Walle: En tous cas, c'est ce qui est dit. . .Et je pense que vous le laissez entendre.

Mme Rebick: Ces emplois concernent le travail à domicile, pas les chaînes de production. On parle des femmes qui travaillent à domicile, et non dans une usine.

M. Van De Walle: Très bien, je comprends. Je voulais en venir aux postes occupés par les cadres ou les techniciens par opposition aux ouvriers qui travaillent sur les chaînes de production. Avez-vous. . .

Mme Rebick: Dans les usines en général?

M. Van De Walle: Oui.

Mme Dimitrakopoulou-Ashton: Quand les usines disparaissent, tous les postes disparaissent, qu'il s'agisse d'emplois à bas salaires ou à salaires élevés. Je peux assurer au comité que très peu de femmes occupent des postes de direction; ce sont les hommes qui gèrent les usines. Les femmes perdent leur emploi à bas salaire, mais c'est toute l'usine qui disparaît. Ni plus ni moins.

Mme Rebick: La question que vous soulevez est difficile parce que l'écart qui existe entre les ouvriers et le personnel d'encadrement varie énormément d'une industrie à l'autre. Dans l'industrie du textile, cet écart serait beaucoup plus

[*Text*]

where you have a highly unionized work force. My impression would be that in female-dominated industries the gap would be much greater, because you are talking about women in production and men in management, than it would be in some of the male-dominated industries. But we do not have those figures with us.

Mr. Van De Walle: Do you have figures on producing a garment at home and producing a garment in a factory?

Mrs. Holly Du (Co-ordinator, Homeworkers Association): I brought with me some background information on the garment industry. There is a lot more detailed information.

• 1710

The Chairman: That will be tabled with the clerk.

Mr. Duhamel: Thank you all for a very useful and informative presentation. I have three points I'd like to make. Actually, the latter two are questions. I want to make sure I have in fact seized the most important points you have made.

My impression is you've indicated the critical issue here is that there are fewer jobs overall, and particularly for women, and fewer good jobs. Earnings have deteriorated, and as a result of that quality of life has as well. That is directly related to social programs cut back, reduced, and what have you. I just want to make sure that is a key point.

The other one is, if I've understood you correctly, you're saying economic growth and development, yes, but at what cost? It seemed to me that happened to be an underlying theme. All I need is some confirmation later, if you wish, that I've seized that. I'll pose my other two questions.

The one question I want to raise is one of you had indicated it might be particularly wise or useful to have a referendum to decide this question. It was pointed out that has been done in other countries. I wonder if you might elaborate on that, saying whether or not that is your position and whether or not it's related somewhat to the concerns about what might happen if it were drawn into an election.

My final question is one I want to ensure you understand very clearly. I am not trying to get your endorsement for my party's position on the Canada-U.S. trade agreement or NAFTA, but it seems to me there are three options: you can proceed with this agreement; you can abrogate the agreement, at least theoretically... Are there any options in between those two?

Ms Rebick: First of all, on the referendum, just a personal note. After my experience in the last three months I'm not sure I'm ready for another referendum.

[*Translation*]

prononcé que, disons, dans l'industrie de l'automobile où les travailleurs sont le plus souvent syndiqués. Mon sentiment est que l'écart est beaucoup plus prononcé dans les industries qui emploient beaucoup de femmes parce que celles-ci occupent des emplois de production et les hommes des postes de direction, que dans les industries où les hommes sont très largement majoritaires. Toutefois, nous n'avons pas apporté de statistiques à ce sujet.

M. Van De Walle: Disposez-vous de chiffres comparant la production d'un vêtement à domicile et la production d'un vêtement dans une usine?

Mme Holly Du (coordonnatrice, Association des travailleurs à domicile): J'ai apporté avec moi une documentation sur l'industrie du vêtement. On y trouve des renseignements beaucoup plus détaillés.

Le président: Ces documents seront déposés auprès de la greffière.

M. Duhamel: Je vous remercie. Votre présentation a été très utile et très instructive. Je voudrais faire trois remarques. En fait, les deux dernières sont des questions. Je voudrais m'assurer que j'ai bien saisi les points les plus importants que vous avez soulevés.

Il me semble que ce qui a une importance cruciale, c'est le fait qu'il y a en général moins d'emplois, particulièrement pour les femmes et moins de bons emplois. Les salaires ne sont plus ce qu'ils étaient et par conséquent, la qualité de la vie s'est détériorée. Cela est directement lié aux compressions, aux réductions, etc., qui ont affecté les programmes sociaux. Je veux simplement m'assurer que c'est là un des points sur lesquels vous avez insisté.

Si je vous ai bien compris, vous insistez également sur le fait que vous n'acceptez pas la croissance et le développement économique à n'importe quel prix. Il me semble que c'est une idée qui est revenue très souvent. J'aimerais que vous puissiez me confirmer plus tard si vous voulez que j'ai bien saisi ce que vous vouliez dire. Je vais maintenant vous poser mes deux questions.

La première porte sur l'idée d'un référendum; l'une d'entre vous a mentionné qu'il serait particulièrement souhaitable ou utile de tenir un référendum sur cette question. On a noté que d'autres pays ont choisi cette voie. Pourriez-vous faire des commentaires à ce propos et nous dire si vous êtes favorables à cette idée ou si ce n'est pas plutôt que la possibilité de porter le débat sur la place publique au cours d'une campagne électorale vous préoccupe.

Je voudrais m'assurer que vous comprenez parfaitement ma dernière question. Je ne cherche pas à vous faire adopter la position de mon parti sur l'Accord de libre-échange ni sur l'ALÉNA, mais il me semble qu'il y a trois possibilités: soit on adopte l'accord, soit on l'abroge, enfin, théoriquement... y a-t-il une autre option?

Mme Rebick: Tout d'abord, à propos du référendum, une remarque personnelle: après l'expérience que j'ai vécue au cours des trois derniers mois, je ne suis pas sûre d'être prête à faire face à un autre référendum.

[*Texte*]

I don't know that a referendum's necessary. We're on the eve of an election. It seems to us what makes sense is to call an election before NAFTA is finalized. That seems to us the best way in the current circumstances. If we were at the beginning of a government's term we might argue for a referendum. But since we're at the end, it seems to us the best way to have this debate is through an election campaign.

Mr. Duhamel: An election rather than a referendum.

Ms Rebick: At this point, yes.

The point we're making about Maastricht is that in Europe there was a massive discussion of the Common Market proposals for years and years. Nevertheless, almost every country in Europe held a referendum. Here we are, having had virtually no discussion on NAFTA, rushing through committee hearings with hardly anybody getting to present. There appears to be very little interest in the media, because it's so complicated. We're rushing through with something that's going to have an enormous impact on our lives. There has to be a broader discussion. That's the point we're making here.

About the other option, we don't think there is an option other than abrogation. We think the context of the deal, the way in which it's framed, suggests a sort of total deregulation of capital. We're not against having a continental trade agreement, but it has to be in a totally different way. Ms Simard explained the principles: job creation, protection of wages and working conditions, protection of social programs, and bringing up the conditions of people in Mexico instead of bringing down the conditions in Canada and the United States to the level they are at in Mexico. We don't see how that could happen by renegotiating in the framework of NAFTA. It's just too flawed.

Mr. Duhamel: But just to make sure, a new agreement, respecting the principles you've articulated, is a possibility.

Ms Rebick: We understand there have to be trade agreements. We're not convinced it has to be a continental trade agreement. We think we should have an international view of trade. Nevertheless, we have no objection, in principle, to trade agreements. What we have an objection to is the free trade agreement with the United States and the NAFTA, which are trade agreements, from our point of view, based on the interests of large corporations, and not based on the interests of the people of Canada.

Mr. Comuzzi: I appreciate you folks coming today. I had the opportunity to read your brief. I thought it was very well done and had a lot of authorities to back up some of the statements you made.

[*Traduction*]

Je ne sais pas s'il est nécessaire de tenir un référendum. Nous sommes à la veille d'une élection et il nous semblerait logique qu'elle ait lieu avant que l'ALÉNA soit finalisé. C'est la démarche qui nous semble la meilleure dans les circonstances actuelles. Si le gouvernement venait d'être élu, nous demanderions peut-être la tenue d'un référendum, mais étant donné que ce n'est pas le cas, il nous semble que la meilleure façon de débattre cette question, c'est dans le cadre d'une campagne électorale.

M. Duhamel: Au cours d'une élection plutôt que par un référendum.

Mme Rebick: En ce moment, oui.

Lorsque nous avons évoqué Maastricht, c'était pour souligner qu'en Europe, les propositions qui ont abouti à l'établissement du Marché commun ont fait l'objet de nombreux débats qui ont duré des années. Toutefois, il y a eu dans presque chaque pays d'Europe intéressé un référendum. Dans notre cas, il n'y a eu pratiquement aucun débat à propos de l'ALÉNA dont nous discutons aussi vite que possible au cours des audiences de ce comité devant un nombre restreint de témoins. Les médias ont peu d'intérêt à la chose étant donné que c'est très compliqué. Nous nous pressons d'en finir et pourtant, il s'agit de quelque chose qui aura sur nos vies un énorme impact. Il faut élargir le débat, c'est ce que nous voulons souligner.

Vous me demandiez s'il y avait une autre option, mais je ne pense pas que l'on puisse faire autre chose que d'abroger cet accord. Nous estimons que le contexte de cette entente, le cadre dans lequel elle s'inscrit, aboutirait en quelque sorte à la déréglementation complète du capital. Nous ne nous opposons pas à une entente commerciale qui couvrirait tout le continent, mais les prémisses devraient être totalement différentes. M^me^ Simard vous a dit quels étaient nos principes: création d'emplois, protection des salaires et des conditions de travail, protection des programmes sociaux et amélioration des conditions de travail pour les Mexicains par opposition à la détérioration des conditions de travail au Canada et aux États-Unis pour les «harmoniser» avec celles qui existent au Mexique. Nous ne voyons pas comment on pourrait arriver à cela en relançant les négociations dans le cadre de l'ALÉNA. Cet accord comporte décidément beaucoup trop d'imperfections.

M. Duhamel: Alors, un nouvel accord qui respecterait les principes que vous avez énumérés est donc possible.

Mme Rebick: Nous reconnaissons que les accords commerciaux sont nécessaires, mais nous ne sommes pas convaincus qu'il doive y en avoir un à l'échelle du continent. Nous estimons que nous devrions envisager le commerce à l'échelle internationale. Toutefois, nous n'avons aucune objection, en principe, aux accords commerciaux. Nos objections portent sur l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et l'ALÉNA car ce sont des accords commerciaux qui, de notre point de vue, servent les intérêts des grandes entreprises et non ceux de la population canadienne.

M. Comuzzi: Je vous remercie d'avoir participé à notre séance aujourd'hui. J'ai lu votre mémoire et je l'ai trouvé très bien fait car vos arguments s'appuient sur des experts en la matière.

[*Text*]

• 1715

I have three questions. You make reference to the Bank Act several times in there, and I don't understand. Maybe you could explain that.

Secondly, I agree with your position on NAFTA, but we are in the trade agreement with the United States that was entered into in 1988. With the new administration in Washington, do you agree we should try to negotiate those areas of the trade agreement that are offensive to us out of the agreement, and failing a proper negotiated settlement, we should then invoke the six-month clause abrogating the trade agreement with the United States?

Third, I think I have an understanding of how you organize: you're from the national NAC, and then you go to the provincial bodies, and from the provincial bodies you go to the communities, and that's how you get responses and represent the people you do. You've made reference in your brief, I think in the last two or three pages, about meetings on two occasions, and possibly more, with your counterparts in the United States and also your counterparts in Mexico, and the results of those meetings and the resolutions that were passed. I would be interested to find out what kind of organization you're dealing with in the United States. Do they have the same opportunities as you have in, for example, meeting with this committee? Do they have this kind of ability in the United States? I have some difficulty in rationalizing how we'd get a consensus with your group out of Mexico.

Ms Michael: I'll start with the last one first.

I wouldn't want to indicate that in the meeting I intended in Valle de Bravo last year we had a consensus of women of Mexico and women of the United States. In fact, it was quite outstanding to them that because of the way in which we do work in Canada, both within the women's movement and in our broader solidarity movement, we actually did bring, as 12 delegates, a unified position to Mexico. This quite impressed our Mexican sisters and also our American sisters.

However, by trying to meet with the women who are being most affected by the trade agreements, women, for example, from El Paso, Texas, whose plant has been closed down by Levi Strauss because they could move to Guatemala and pay women less... Yet the women who lost their jobs in El Paso themselves were immigrant Spanish-speaking women, who now had no jobs because Levi Strauss was able to go to Guatemala. By meeting with women, both that type of women and women from major unions, for example health care workers from the AFL-CIO, we think we at least are meeting with women who reflect a broad range. They don't have the same kind of model as we have here. They recognize

[*Translation*]

J'aimerais poser trois questions. Plusieurs fois au cours de votre exposé, vous avez fait référence à la Loi sur les banques et je ne comprends pas pourquoi. Peut-être pourriez-vous m'expliquer.

Deuxièmement, je suis d'accord avec votre position au sujet de l'ALÉNA, mais nous sommes partie à l'Accord de libre-échange signé avec les États-Unis en 1988. Avec l'arrivée de la nouvelle administration à Washington, êtes-vous d'accord que nous devrions essayer de négocier les secteurs de l'Accord de libre-échange qui sont offensants pour nous afin de les retirer de l'accord et, à défaut d'une entente, devrions-nous invoquer la clause de six mois pour abroger l'Accord de libre-échange avec les États-Unis?

Troisièmement, je pense comprendre de quelle façon vous fonctionnez: vous êtes du Comité canadien d'action, et ensuite vous vous tournez vers les organismes provinciaux, et de là vers les collectivités, et c'est ainsi que vous obtenez des réactions et que vous représentez les gens. Dans votre mémoire, vous avez fait mention dans les deux ou trois dernières pages, je crois, de réunions qui se sont déroulées en deux occasions, et peut-être plus, avec vos homologues aux États-Unis et également au Mexique, et aussi des résultats de ces rencontres et des résolutions qui ont été adoptées. Je serais curieux de savoir avec quel type d'organisation vous traitez aux États-Unis. A-t-elle les mêmes possibilités que vous, par exemple, de rencontrer les membres de notre comité? Cette possibilité est-elle offerte aux États-Unis? J'ai du mal à imaginer comment vous pourriez obtenir un consensus avec votre groupe au Mexique.

Mme Michael: Je vais répondre en premier à votre dernière question.

Je ne voudrais pas dire que lors de la rencontre à laquelle j'ai assisté à Valle de Bravo l'an dernier, nous avions un consensus parmi les Mexicaines et les Américaines. En fait, elles ont trouvé assez exceptionnel qu'en raison de la façon dont nous fonctionnons au Canada, à fois au sein du mouvement féministe et de notre mouvement de solidarité plus large, nous sommes arrivées au Mexique avec douze déléguées défendant une position unique. Cela a passablement impressionné nos consoeurs mexicaines et aussi américaines.

Toutefois, c'est en essayant de rencontrer les femmes qui sont les plus touchées par les accords commerciaux, par exemple les femmes d'El Paso au Texas, dont l'usine a été fermée par la compagnie Levi Strauss parce qu'elle avait la possibilité de déménager au Guatemala en rémunérant moins les femmes... Cependant, les femmes qui ont perdu leur emploi à El Paso étaient elles-mêmes des immigrantes hispanophones qui n'ont maintenant plus d'emploi car la compagnie Levi Strauss a pu déménager au Guatemala. En rencontrant des femmes, à la fois ce genre de femmes et aussi des femmes membres des grands syndicats, par exemple le personnel des services de santé de la FAT-COI, à notre

[*Texte*]

the limitations of that for themselves. But I think I can honestly say we had a broad representation of views at the meeting I attended in Mexico, and of the other meetings I'm aware of that do happen, I think that's true.

Ms Rebick: The other point is we don't know what the consensus is among women in Canada on NAFTA. That's why we want to have a full, democratic debate. I think we learned from the referendum that we can't always assume we know what the consensus is. The citizens of this country want to participate in debates of this magnitude so we can develop a national consensus, or at least a majority, which isn't always what we think it is.

The second thing is on the Bank Act, our understanding is under FTA there were restrictions on financial institutions. Under NAFTA, U.S. and Mexican financial institutions based in Canada will have the right to process information outside of Canada, which means offshore data processing.

• 1720

The understanding we have is that this requirement in NAFTA will require changes to the Canadian Bank Act, which up until now has protected data-processing jobs in the banking industry from being shipped offshore, which is a major area of data-processing jobs. That's the reference to the Bank Act, which is similar to the Drug Patent Act, which has already been brought into line with what's in NAFTA. We fear the same thing will happen with the Bank Act.

Mr. Comuzzi: That explains it. I wonder if you could respond to my second question now, about how we're locked into the trade agreement.

Ms Rebick: I thought I did respond to that. We don't believe it can be fixed. We're certainly glad to see Mr. Clinton has some concerns about NAFTA, but in the context of NAFTA as we understand it, it's not just a question of getting rid—

Mr. Comuzzi: I'm sorry. I'm talking about the free trade agreement.

Ms Rebick: The same thing. The whole context of the agreement, as I said, is deregulation and no protection for jobs, working conditions, social programs. We don't see how it can be fixed. We think it has to be abrogated.

[*Traduction*]

avis nous rencontrons pour le moins des femmes qui représentent un vaste échantillon. Elles n'ont pas le même type de modèle qu'au Canada. Elles en reconnaissent les limites pour elles-mêmes. Je crois cependant pouvoir dire que nous avions une large représentation de points de vue lors de la réunion à laquelle j'ai assisté au Mexique et des autres réunions dont j'ai eu connaissance; je crois donc que c'est vrai.

Mme Rebick: Par ailleurs, nous ne savons pas quel est le consensus parmi les femmes canadiennes à propos de l'ALÉNA. C'est la raison pour laquelle nous souhaitons avoir un débat complet et démocratique. Nous avons, je crois, tiré une leçon du référendum, à savoir que nous ne pouvons pas toujours supposer que nous connaissons l'opinion des gens. Les citoyens du Canada veulent participer aux débats d'une telle ampleur afin que nous puissions aboutir à un consensus national, ou tout au moins à une majorité, pas toujours conforme à notre façon de penser.

La deuxième question concerne la Loi sur les banques, car nous croyons que des restrictions s'appliquaient aux institutions financières en vertu de l'ALÉ. Dans le cadre de l'ALÉNA, les institutions financières américaines et mexicaines situées au Canada auront le droit de traiter l'information à l'extérieur du pays, ce qui signifie le traitement des données à l'étranger.

D'après ce que nous comprenons, cette disposition de l'ALÉNA exigera d'apporter des modifications à la Loi canadienne sur les banques, qui empêchait jusqu'à présent le traitement des données dans l'industrie bancaire à l'étranger, ce qui représente un secteur important dans les emplois de traitement des données. C'est à ce titre que nous avons mentionné la Loi sur les banques, sur le même plan que la Loi sur les brevets phramaceutiques, qui a déjà été modifiée pour concorder avec l'ALÉNA. Nous craignons que la même chose se produise avec la Loi sur les banques.

M. Comuzzi: C'est là l'explication. Je me demande si vous pourriez maintenant répondre à ma deuxième question, à savoir jusqu'à quel point nous sommes liés par l'Accord de libre-échange.

Mme Rebick: Je croyais avoir répondu à cette question. À notre avis, on ne peut pas améliorer l'accord. Certes, nous nous réjouissons de constater que M. Clinton a des préoccupations au sujet de l'ALÉNA, mais dans le contexte de cet accord tel que nous le comprenons, ce n'est pas simplement une question de se débarrasser. . .

M. Comuzzi: Pardon, je parle de l'Accord de libre-échange.

Mme Rebick: C'est la même chose. Comme je l'ai déjà dit, tout le contexte de l'accord repose sur la déréglementation et l'absence de protection pour les emplois, les conditions de travail, les programmes sociaux. Nous ne voyons pas comment on peut améliorer cela. Nous sommes d'avis qu'il faut abroger l'accord.

[*Text*]

Mr. Comuzzi: I guess the thrust of my question is that given it was entered into by the Government of Canada with the Government of the United States, it would not be wise to offend on the international scene, and it would be wise to try to negotiate a different type of agreement, and failing that...

Ms Rebick: On the contrary. I would see it differently. I would see Canada could take a lead in showing the rest of the world community we don't have to accept this notion of laissez-faire capitalism as the only way to deal with global competition. We could take a leading role in demonstrating that protecting the working conditions and living conditions of our people can be achieved in a global economy.

I think we've all been sold an incredible bill of goods on this. Rather than offending anyone, Canada could show Mr. Clinton it's possible—because I think he has good instincts on this, good sentiment—to stand up to these transnational corporations, just as in the Industrial Revolution unions stood up to companies who said they needed child labour and they needed people to work 60 hours a week to make a living. They didn't. We brought in those laws and they managed to make a profit anyway. We could be doing the same thing with the transnational corporations.

Ms Michael: We think we're limiting ourselves by looking only to the United States as a so-called model for the direction in which to move. We have models on the other side of the Atlantic Ocean—the Scandinavian countries, for example. There are all kinds of things wrong with the European Pact, but... We have other models to look at, and we're limiting ourselves to a model from a country that is one of the countries that's working for its people least.

Mr. Robinson (Burnaby—Kingsway): I'm delighted I won't have to ask the questions I was going to ask, because they were so effectively put by my Liberal colleagues and responded to by the witnesses. I just wanted to suggest, Mr. Chairman, since the video was not available, if NAC could forward the video to the clerk, the transcript of the video might be appended to the proceedings of this meeting.

The Chairman: If they could do that as soon possible, then we'll do our best to get it attached.

Mr. Robinson: Thank you.

The Chairman: The hour has gone by very quickly. I thank you for coming forward and putting your views clearly on the record.

Ms Rebick: I hope our brief will be in it.

The Chairman: Yes.

Ms Rebick: Thank you.

• 1725

The Chairman: Now we're going to have our panel on human rights. We have four groups represented today. We've asked each of them if they could limit their presentation to approximately ten minutes. Then we'll go to questions from the members.

[*Translation*]

M. Comuzzi: En posant cette question, je voulais dire qu'étant donné que l'accord a été signé par le gouvernement du Canada avec le gouvernement des États-Unis, il ne serait pas sage d'adopter une position outrageante sur la scène internationale, il serait préférable d'essayer de négocier un autre type d'accord, et en cas d'échec...

Mme Rebick: Au contraire. Je vois la chose différemment. Je verrais bien le Canada jouer un rôle d'avant-garde en montrant au reste du monde que nous ne devons pas accepter cette notion de capitalisme fondé sur le laissez-faire comme seul moyen d'affronter la concurrence mondiale. Nous pourrions jouer un rôle de chef de file en démontrant que l'on peut parvenir à protéger les conditions de travail et les conditions de vie de nos citoyens dans le cadre d'une économie mondiale.

Je crois que nous nous sommes tous fait berner. Au lieu d'offenser qui que ce soit, le Canada pourrait montrer à M. Clinton qu'il est possible—parce que je crois qu'il comprend bien la situation, qu'il a de bons sentiments—de tenir tête à ces sociétés transnationales, tout comme les syndicats ont tenu tête pendant la Révolution industrielle aux compagnies qui disaient avoir besoin de la main-d'oeuvre infantile et de personnes prêtes à travailler 60 heures par semaine pour survivre. Ce n'était pas le cas. Nous avons fait adopter des lois et les compagnies ont réussi malgré tout à faire des bénéfices. Nous pourrions faire la même chose avec les sociétés transnationales.

Mme Michael: En nous tournant uniquement vers les États-Unis pour y trouver un prétendu modèle de notre orientation, je crois que nous nous imposons des restrictions. Il existe des modèles de l'autre côté de l'Atlantique—par exemple les pays scandinaves. Le pacte européen comporte toutes sortes de lacunes, mais... Nous devons examiner d'autres modèles et nous nous limitons au modèle d'un pays figurant parmi ceux qui se préoccupent le moins de ses citoyens.

M. Robinson (Burnaby—Kingsway): Je suis heureux de ne pas avoir à poser les questions que j'envisageais, car elles ont été magnifiquement posées par mes collègues libéraux et les témoins y ont très bien répondu. Monsieur le président, étant donné que le vidéo n'était pas disponible, j'aimerais simplement proposer, si le CCA pouvait envoyer le vidéo à la greffière, que la transcription en soit annexée au procès-verbal de cette réunion.

Le président: Si les témoins sont en mesure de le faire parvenir le plus rapidement possible, alors nous ferons tout notre possible pour l'annexer.

M. Robinson: Merci.

Le président: L'heure a passé très rapidement. Je vous remercie d'avoir bien voulu comparaître afin d'exprimer vos points de vue qui figureront au procès-verbal.

Mme Rebick: J'espère que notre mémoire y sera annexé.

Le président: Oui.

Mme Rebick: Merci.

Le président: Nous allons maintenant avoir notre table ronde sur les droits de la personne. Quatre groupes sont représentés aujourd'hui. Nous avons demandé à chacun d'entre eux de limiter son exposé à environ dix minutes. Ensuite, les membres du comité poseront des questions.

[*Texte*]

Appearing from Oxfam—Common Frontiers, we have Mr. John Foster; from the Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America, Suzanne Rumsey; from Amnesty International, Canadian Section, Roger Clark; and from the International Centre for Human Rights and Democratic Development, the Honourable Ed Broadbent, president. Welcome, Mr. Broadbent.

Mr. Foster.

Mr. John Foster (Oxfam Canada—Common Frontiers): Mr. Chairman and honourable members, thank you.

I'm accompanied today by Patti Strong, an international human rights lawyer and employee of the Common Frontiers project on human rights and economic integration. This project is an Ottawa-based working group established in mid-1992 to examine the implications of the NAFTA and other projected trade arrangements for the respect and enforcement of human rights. We have undertaken a variety of activities, including hosting two round tables on relevant issues and exchanges with Mexican and American counterparts. We are a very modest enterprise and we have tried to concentrate on economic and social rights, knowing some of the colleague groups on the panel today, and others, are doing extensive work in civil and political rights.

One of the products of our project is an extensive annotated bibliography on human rights and economic integration. It will be electronically accessible through the Human Rights Internet, based at the University of Ottawa and distributed in printed form by the Canadian Centre for Policy Alternatives of Ottawa. We would like to present a copy of this bibliography to the committee for its work, and ask that it, along with our brief, be appended to the minutes.

• 1730

Contemporary democrats, wherever they live, face a common challenge in the extent and basis of actual global economic integration and the greater extension of its ideology. Within our democracies there has been a historic tension between formal equality, implied in the democratic principle of one person, one vote, and the inequality that is the premise of the market: one dollar, one vote.

With the increased weight of the supranational economy, the economic role of the nation-state is under threat and the influence of private economic values over public values is often elevated. As the economic functions of the nation-state are weakened in this era, the political system has difficulty advocating its values of equality as effectively as before. Democratic states such as our own have used a variety of tools to express these objectives in the economic system, including social welfare policies, tax policies, and a wide variety of regulations.

[*Traduction*]

Nous avons comme témoins M. John Foster, d'Oxfam—Common Frontiers; Suzanne Rumsey, du Comité inter-églises des droits humains en Amérique latine; Roger Clark de la section canadienne d'Amnistie internationale; et l'honorable Ed Broadbent, président du Centre international des droits de la personne et du développement démocratique. Bienvenue, monsieur Broadbent.

Monsieur Foster, la parole est à vous.

M. John Foster (Oxfam Canada—Common Frontiers): Merci, monsieur le président et distingués membres du comité.

Aujourd'hui, je suis accompagné de Patti Strong, avocate spécialisée dans les droits de la personne à l'échelle internationale et engagée par Common Frontiers dans le cadre de son projet sur les droits de la personne et l'intégration économique. Ce projet, mené par un groupe de travail installé à Ottawa, a été lancé au milieu de l'année 1992 pour étudier les répercussions de l'ALÉNA et d'autres projets d'accords commerciaux sur le respect et l'application des droits de la personne. Nous avons entrepris un large éventail d'activités, notamment l'organisation de deux tables rondes sur les problèmes et les échanges pertinents avec nos homologues mexicains et américains. Nous sommes une entreprise très modeste et nous avons essayé de nous concentrer sur les droits économiques et sociaux, en sachant pertinemment bien que certains des autres groupes qui participent à cette table ronde, ainsi que d'autres, effectuent des travaux approfondis sur les droits civils et politiques.

Un des produits issus de notre projet est une vaste bibliographie annotée sur les droits de la personne et l'intégration économique. Elle sera accessible par voie électronique grâce au réseau «Internet» concernant les droits de la personne, qui a son siège à l'Université d'Ottawa, et distribuée sur papier par le Centre canadien de recherche en politiques de rechange d'Ottawa. Nous aimerions vous remettre un exemplaire de cette bibliographie pour vous aider dans vos travaux et vous demander de bien vouloir l'annexer au procès-verbal de cette réunion avec notre mémoire.

Les démocrates contemporains, où qu'ils se trouvent, font face à un défi commun: l'ampleur et le fondement de la mondialisation de l'économie et l'élargissement du concept sur lequel elle repose. Au sein de nos démocraties, on a constaté une tension historique entre l'égalité officielle, sous-entendue dans le principe démographique «une personne, un vote», et l'inégalité qui sous-tend le marché, «un dollar, un vote».

Étant donné le poids accru de l'économie supranationale, le rôle économique de l'État-nation est menacé et on valorise souvent l'influence des valeurs économiques privées par rapport aux valeurs publiques. Comme les fonctions économiques de l'État-nation sont affaiblies à notre époque, le régime politique éprouve des difficultés à préconiser ses valeurs d'égalité de façon aussi efficace qu'auparavant. Les États démocratiques comme le nôtre se sont servis de toute une gamme d'instruments pour exprimer ces objectifs dans le système économique, notamment la politique de bien-être social, la politique fiscale et un large éventail de règlements.

[*Text*]

The rights individuals need in free-market societies today will not be confined to those rights that seemed self-evident in the 18th and 19th centuries. They will include environmental and social rights, which have little meaning as a topic for one person's litigation against the state. That classic liberal paradigm is going to have to make room for an affirmative duty resting on the state itself to make a reality of a number of identified and entrenched social and environmental rights. Corporations, for example, exist purely by licence of the state. What individuals now desperately need is not only protection against the invasion of personal liberties by the state but protection by the state from corporate invasions of the wider rights without which individual rights to life, liberty, and the pursuit of happiness may mean little.

The NAFTA, while restricting and making more difficult the expression of the democratic rights of citizens to shape their communities' economies and environment and to seek greater equality in the face of often grotesque inequalities, creates rights for private property that go far beyond those currently recognized in Canadian and Mexican law. These expanded rights provide the option for private bodies to seek compensation from governments and challenges to federal and provincial measures they believe violate their new property rights. No comparable extension of rights to protect the public in relation to the environment in which it dwells or workers in relationship to rights to organize and to gain guarantees of health and safety in the workplace are found in the NAFTA.

The public rationale for the trade agreement often includes a vision of prosperity and opportunity for social well-being. It has been occasionally argued that integration will improve the admittedly low level of salaries and benefits for Mexican workers. We believe there has been too little recognition in the NAFTA and its promotion of the implications for human rights and the rights of the aforementioned workers, the implications of the significant differential in levels of development in the participating countries. President Salinas himself interjected this into the process and challenged the two northern partners for assistance in elevating certain Mexican standards and practices. The silence of effective response on the part of Canadian and American governments on that issue was deafening.

Democratic forces in all three countries are challenged by these issues, which would restrict sovereignty and pre-empt areas of social and economic decision-making for certain private élites. There are particular challenges that are cited by non-governmental, trade union, human rights, and social movement voices in Mexico itself. To quote one expression:

[*Translation*]

Les droits dont les citoyens ont besoin dans les sociétés libérales contemporaines ne se limiteront pas à ces droits qui semblaient évidents au XVIIIe et au XIXe siècles. Ils engloberont des droits environnementaux et sociaux qui ont peu de signification dans un affrontement entre les individus et l'État. Le modèle libéral classique devra s'estomper au profit du devoir positif fondé sur l'État lui-même en vue de réaliser un certain nombre de droits sociaux et environnementaux identifiés et enchâssés. Par exemple, les sociétés existent uniquement avec l'autorisation de l'État. À l'heure actuelle, les particuliers ont désespérément besoin non seulement d'une protection contre l'invasion des libertés personnelles par l'État, mais aussi d'une protection de l'État contre les invasions des sociétés sur les droits plus larges sans lesquels les droits individuels à la vie, à la liberté et à la recherche du bonheur pourraient avoir peu de signification.

L'ALÉNA, tout en limitant et en compliquant l'expression des droits démocratiques des citoyens en vue de modeler leurs économies communautaires et leur environnement et de rechercher une plus grande égalité face aux inégalités souvent grotesques, crée des droits à la propriété privée qui dépassent largement ce que les lois canadiennes et mexicaines reconnaissent à l'heure actuelle. Ces droits élargis permettent à des organismes privés de chercher à obtenir des compensations auprès des gouvernements et leur permettent également de contester les mesures fédérales et provinciales qui enfreignent à leur avis leurs nouveaux droits à la propriété. Dans l'ALENA, on ne retrouve aucun élargissement comparable des droits en vue de protéger le public face à l'environnement dans lequel il vit ou les travailleurs par rapport à leurs droits de s'organiser et d'obtenir des garanties en matière de santé et de sécurité au travail.

La raison d'être officielle de l'Accord de libre-échange englobe souvent une vision de prospérité et une possibilité de bien-être social. On a parfois prétendu que l'intégration améliorera le plus bas niveau, il faut bien l'admettre, des salaires et des avantages sociaux des travailleurs mexicains. À notre avis, l'ALÉNA et les campagnes de promotion qui l'ont entouré ont trop peu reconnu les répercussions de l'accord sur les droits de la personne et les droits des travailleurs susmentionnés, les implications de l'écart important des niveaux de développement dans les pays participants. Le président Salinas lui-même l'a mentionné au cours du processus et a mis au défi ses deux partenaires septentrionaux d'aider à relever certaines normes et pratiques en cours au Mexique. La réponse des gouvernements canadien et américain sur ce sujet a été ponctuée d'un silence de mort.

Au sein des trois pays, les forces démocratiques sont confrontées à ces problèmes, qui restreindraient la souveraineté et éliminaient des secteurs de prise de décisions sociales et économiques au profit de certaines élites privées. Des défis particuliers sont mêmes mentionnés au Mexique par les porte-paroles d'organismes non gouvernementaux, de syndicats, d'organisations de défense des droits de la personne et de mouvements sociaux. Citons une déclaration:

[*Texte*]

Our highest priority is for the democratization of our political system. Without democracy, the Mexican people cannot participate in the development of alternative economic strategies. Canadians and Americans must support us in this demand by insisting that a NAFTA not be signed until free and fair elections have been held in Mexico.

Other monitors and analysts can provide detailed information on the state of human and civil rights in Mexico. We wish to underline in this brief, however, that we and many of the professional social movement representatives we have consulted in Mexico are not convinced the conditions yet exist for a democratic decision by the Mexican people on an agreement that would modify their rights to the extent proposed in the NAFTA.

In the first place there remains, five years after the 1988 elections, profound doubt as to the validity of those elections and the legitimacy of the government that emerged. Whatever position you may take on that analysis, there is a significant question about the fairness of changes to the electoral law for the next election and the extent of political violence and assassination at the moment, much of it directed against opposition political figures.

• 1735

The President of Mexico, instead of making significant alterations to the government's approach at the highest levels, has recently appointed as Minister of the Interior, or *Secretaria de Gobernacion*, a man with a reputation for repression, and he in turn is served in the capacity of the ministry person responsible for the electoral processes by a figure notorious for engagement in fraud. In 1988 he was described by one columnist in the Mexican equivalent of *The Financial Post* as an electoral "alchemist", and another compared him to Al Capone.

Now, from our own point of view, there is encouragement at the current moment in the growth of community levels, civic organizations, and cross-sectoral coalition for democracy and clean elections in Mexico.

It is our considered opinion that attention and support need to be given to such bodies and that funds and other forms of technical assistance to democratic practice should be directed first at the community level and the strengthening of such democratic institutions from the ground up.

It may be logically inquired as to whether an agreement such as the NAFTA will strengthen or weaken democratic forces in Mexico. I won't go into the detail here, but it is the argument of our brief, based on studies of other countries in processes of democratization, that the key to the answer to that question lies in the extent to which internal equity, internal reduction of polarization and incomes between major social groups, characterizes the society.

[*Traduction*]

Notre principale priorité concerne la démocratisation de notre régime politique. En l'absence d'une démocratie, le peuple mexicain ne peut participer à l'élaboration de stratégies économiques de rechange. Les Canadiens et les Américains doivent nous appuyer dans cette quête en insistant sur le fait que l'ALÉNA ne doit pas être signé avant le déroulement d'élections libres et équitables au Mexique.

D'autres observateurs et analystes peuvent fournir des renseignements détaillés sur la situation des droits civils et humains au Mexique. Toutefois, nous tenons à souligner dans notre mémoire que bon nombre des représentants des mouvements sociaux professionnels que nous avons consultés au Mexique ne sont pas convaincus plus que nous que les conditions existent à l'heure actuelle pour que les Mexicains puissent prendre une décision démocratique à propos d'un accord qui modifierait leurs droits dans la mesure proposée dans l'ALÉNA.

Tout d'abord, cinq ans après les élections de 1988, il subsiste un doute profond quant à la validité de ces élections et à la légitimité du gouvernement qui en est ressorti. Quelle que soit votre position sur cette analyse, une question importante se pose à propos de l'équité des modifications apportées à la loi électorale pour la prochaine élection et de l'ampleur de la violence politique et des assassinats perpétrés à l'heure actuelle, dirigés pour la plupart contre des personnalités politiques de l'opposition.

Au lieu d'apporter des changements importants à l'approche du gouvernement aux échelons les plus élevés, le président du Mexique a nommé dernièrement comme ministre de l'Intérieur ou *Secretaria de Gobernacion* un homme connu pour son goût de la répression, et ce dernier a à son tour à son service comme haut fonctionnaire chargé du processus électoral un personnage connu pour ses activités de fraude. En 1988, dans un article paru dans l'équivalent mexicain du *Financial Post*, un journaliste l'a décrit comme un «alchimiste» électoral et un autre l'a comparé à Al Capone.

De notre avis, on constate à l'heure actuelle des signes encourageants au niveau de la croissance des collectivités, des organisations civiques et de la coalition intersectorielle pour la démocratie et des élections impartiales au Mexique.

Après avoir mûrement réfléchi, nous pensons qu'il faudrait accorder une attention et un appui à de tels organismes et consacrer des fonds et d'autres formes d'aide technique à l'application de principes démocratiques au niveau communautaire et au renforcement de ces institutions démocratiques à partir de la base.

On pourrait logiquement se demander si un accord comme l'ALÉNA renforcera ou affaiblira les forces démocratiques au Mexique. Je n'entrerai pas dans les détails, mais l'argument avancé dans notre mémoire, d'après des études réalisées dans d'autres pays sur les processus de démocratisation, veut que la clé de la réponse à cette question réside dans les caractéristiques suivantes de la société: l'équité interne, la réduction interne de la polarisation et des écarts de revenus entre les principaux groupes sociaux.

[*Text*]

It would be our contention that the evidence of the application of the market-led policies expressed in the bilateral free trade agreement and embodied in the NAFTA, in the recent history of the United States and Canada, is that these policies increase rather than reduce polarization and that they're likely to have a similar anti-democratic effect in Mexico.

It is also the case that in Mexico, despite so-called reforms in this direction by the Salinas government since 1988, and the increased application of market-led free trade policies, there is not significant indication of ameliorative effects on wages and income distribution. For example, while there have been gains in Mexican productivity, significant gains in some cases, wages have not gained.

I'm going to pass at this point, for a few comments on the agreement itself, to my colleague, Ms Strong.

Ms Patti Strong (Researcher, Common Frontiers): As my colleague mentioned, we'll be focusing primarily on the social and economic rights of peoples within Canada and Mexico during our discussion, but we would like to raise a primary concern that we have with respect to refugees who have been accepted in this country from Mexico. We're greatly concerned by the number of Mexicans who are being accepted as refugees in Canada and that the number of refugees seeking asylum is increasing on a yearly basis.

In the first nine months of 1992, according to the Immigration and Refugee Board, Convention Refugee Determination Division, 220 Mexican citizens applied for refugee status in Canada. Of those who applied, 192 succeeded in establishing a credible basis for their claims during the initial hearing and were referred on to the Refugee Determination Division for full hearings. Of the 79 claims for which decisions had been rendered as of September 30, 1992, 35 Mexicans were granted status as convention refugees.

The number of Mexicans seeking refuge in Canada during the first nine months of 1992 is comparable to the number seeking asylum from such countries as Afghanistan, Russia, Chile, Rwanda, and Turkey. The number of convention refugees from Mexico who are granted status during that time period is approximately twice the number from Libya and Uganda and three times the total from South Africa. The rate of acceptance of Mexican refugees, meaning the number of refugees granted status as a percentage of claims decided, is approximately 45% comparable to countries such as Algeria, Bangladesh, and Syria.

We raise serious questions about the fact that the Canadian government is entering into a free trade agreement with a country that has become one of the major refugee-producing nations in this hemisphere.

[*Translation*]

Nous affirmons que l'application des politiques induites par le marché, exprimées dans l'Accord de libre-échange bilatéral et incorporées dans l'ALÉNA, dans l'histoire récente des États-Unis et du Canada, prouve que ces politiques augmentent la polarisation au lieu de la réduire et qu'elles auront vraisemblablement une incidence antidémocratique semblable au Mexique.

Au Mexique, malgré les prétendues réformes effectuées dans cette direction par le gouvernement de Salinas depuis 1988, et malgré l'application croissante de politiques de libre-échange induites par le marché, on observe très peu d'améliorations au niveau des salaires et de la répartition du revenu. Par exemple, alors que l'on a constaté des gains de productivité au Mexique, parfois significatifs, les salaires n'ont pas augmenté.

À ce stade, je vais passer la parole à ma collègue M^me^ Strong qui va vous faire quelques commentaires sur l'accord lui-même.

Mme Patti Strong (recherchiste, Common Frontiers): Comme vient de le mentionner mon collègue, nous allons nous concentrer principalement sur les droits économiques et sociaux des peuples canadiens et mexicains au cours de notre discussion, mais nous aimerions souligner un problème important que nous éprouvons en ce qui concerne les réfugiés qui ont été acceptés au Canada en provenance du Mexique. Ce qui nous préoccupe énormément, c'est le nombre de Mexicains qui sont acceptés comme réfugiés au Canada et l'accroissement annuel du nombre de réfugiés qui demandent asile au Canada.

Au cours des neuf premiers mois de 1992, d'après les chiffres fournis par la section du Statut de réfugié de la Commission de l'immigration et du statut de réfugié, 220 citoyens mexicains ont demandé le statut de réfugié au Canada. Cent quatre-vingt-douze ont réussi à présenter un dossier crédible pour justifier leur demande au cours de l'instruction préliminaire et ont été renvoyés devant la section du Statut de réfugié pour une instruction approfondie. Parmi les 79 demandes pour lesquelles des décisions ont été rendues au 30 septembre 1992, 35 Mexicains se sont vu accorder le statut de réfugié au sens de la Convention.

Le nombre de Mexicains cherchant refuge au Canada au cours des neuf premiers mois de 1992 est comparable à celui des ressortissants de pays comme l'Afghanistan, la Russie, le Chili, le Rwanda et la Turquie. Au cours de cette même période, le nombre de Mexicains qui se sont vu accorder le statut de réfugié au sens de la Convention est environ le double de celui des ressortissants de la Libie et de l'Uganda et le triple de celui des ressortissants de l'Afrique du Sud. Le taux d'acceptation des réfugiés mexicains, le nombre de réfugiés qui se voient accorder le statut au sens de la Convention en pourcentage des demandes réglées, est d'environ 45 p. 100 comparativement à des pays comme l'Algérie, le Bangladesh et la Syrie.

Nous mettons sérieusement en doute le fait que le gouvernement canadien signe un accord de libre-échange avec un pays qui est devenu l'une des principales sources de réfugiés dans notre hémisphère.

[*Texte*]

I would like to note that the human rights to which we are referring can be derived from international human rights agreements to which Canada is a party. Most of the rights we refer to can be derived from the International Covenant on Civil and Political Rights and from the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights.

• 1740

With respect to NAFTA and human rights, there has been a great deal of attention paid to the human rights situation in Mexico. We are leaving that to our colleagues, as Mr. Foster mentioned earlier, to expound on the situation there.

We would like to raise specific concerns about the human rights situation in Canada and the United States with respect to poverty: the situation of First Nations peoples, differential access to and response from justice and law enforcement systems for different ethnic minorities, and our belief that NAFTA will exacerbate this situation. I would like to turn specifically to a provision within the text and give an example of how we see this becoming an extremely serious situation under NAFTA.

On the subject of human rights, NAFTA is completely silent. Although there is preambular reference to working conditions and living standards, to preserving flexibility, to safeguarding public welfare, and to the protection, enhancement and enforcement of basic workers' rights, these principles have not been incorporated into the substantive text. In fact, the absence of these principles within the stated objectives under article 102 of the agreement may seriously weaken any use the preamble may have as an interpretive tool in this context, where the text itself is ambiguous.

In spite of the fact that NAFTA is silent in the area of human rights, on the rights of state parties, financial institutions, intellectual property holders and other corporate actors, the NAFTA is explicit. The express granting of these entities within NAFTA, when it is simultaneously silent on the rights of citizens, peoples, labour unions, communities, and provincial or state governments, is significant. Individuals or unions or others who attempted to assert rights under NAFTA would be confronted with a fundamental maximum of statutory interpretation, with the meaning that the specification of rights for certain entities under NAFTA would mean the exclusion of rights that peoples may have.

I would like to refer specifically to article 1201 under chapter 12, in the cross-border trade in services. Article 1201(3)(c) and (d) in the text state that:

Nothing in the chapter can be construed to:

(c) impose any obligation or confer any rights on a Party with respect to subsides or grants provided by a Party or a state enterprise, including government supported loans, guarantees and insurance; [although

[*Traduction*]

Je tiens à faire remarquer que les droits de la personne que nous mentionnons peuvent découler d'accords internationaux sur les droits de la personne auxquels le Canada est partie prenante. La plupart des droits auxquels nous faisons allusion peuvent découler du Pacte international relatif aux droits civils et politiques et du Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels.

À propos de l'ALÉNA et des droits de la personne, on a accordé beaucoup d'attention à la situation des droits de la personne au Mexique. Comme M. Foster l'a mentionné précédemment, nous laisserons à nos collègues le soin d'expliquer la situation dans ce pays.

Nous aimerions aborder des préoccupations particulières à propos de la situation des droits de la personne au Canada et aux États-Unis en matière de pauvreté: la situation des peuples des Premières nations, l'accès inégal des diverses minorités ethniques aux régimes de justice et d'application de la loi et les réactions de ces régimes face à ces diverses minorités, et notre impression que l'ALÉNA aggravera cette situation. J'aimerais aborder plus précisément une clause du texte et citer un exemple démontrant que cette situation devient particulièrement grave en vertu de l'ALÉNA.

L'ALÉNA demeure totalement silencieux à propos des droits de la personne. Même si le préambule parle des conditions de travail et des conditions de vie, de laisser toute la latitude voulue, de protéger l'intérêt public, et de protéger, promouvoir et respecter les droits fondamentaux des travailleurs, ces principes n'ont pas été inclus dans le texte de fond. En fait, l'absence de ces principes parmi les objectifs énoncés à l'article 102 de l'accord peut sérieusement affaiblir tout usage du préambule comme instrument d'interprétation dans ce contexte, là où le texte lui-même est ambigu.

En dépit du fait qu'il ne dit rien dans le domaine des droits de la personne, des droits des États membres, des institutions financières, des détenteurs de la propriété intellectuelle et des autres acteurs du milieu des affaires, l'ALÉNA est explicite. Les concessions expresses accordées à ces entités dans le cadre de l'ALÉNA, alors qu'en même temps il ne dit rien en ce qui concerne les droits des citoyens, des peuples, des syndicats, des collectivités, et des gouvernements des provinces ou des États, tout cela est significatif. Les particuliers ou les syndicats ou les autres intervenants qui voudraient essayer d'affirmer leurs droits dans le cadre de l'ALÉNA seraient confrontés à une interprétation fondamentale maximale du texte, ce qui signifie que les droits accordés spécifiquement à certaines entités en vertu de l'ALÉNA entraîneraient l'exclusion des droits que les gens peuvent avoir.

J'aimerais citer plus particulièrement l'article 1201 du chapitre 12, qui a trait au commerce transfrontières des services. L'article 1201(3)c) et d) stipule que:

Aucune disposition du présent chapitre ne sera interprétée:

c) comme imposant une obligation quelconque ou conférant un droit quelconque à une Partie concernant des subventions ou des contributions fournies par une Partie ou une entreprise d'État, y compris des prêts, des

[*Text*]

states cannot be forced to subsidize service providers of another Party operating within its boundaries, these subsidies themselves are vulnerable from contests as non-tariff barriers to trade];

Or, under section (d), nothing can be construed to:

prevent a Party from providing a service or performing a function, such as law enforcement, correctional services, income security or insurance, social welfare, public education, public training, child and health care...

It also states: "in a manner that is not inconsistent with this Chapter". Yet within this chapter, state parties and their states or provinces are required to provide national treatment to corporations of other parties.

This chapter has serious implications for the maintenance of public social services, for collective bargaining rights, for the ability of provincial and federal governments to provide incentives to Canadian service industries, which have a mandate to reduce regional disparities or increase employment for women or other disadvantaged groups, for the ability to establish and maintain environmental protection and standards, and for the social, economic, and cultural rights of peoples of the three trading nations in general.

Under article 1206, parties have a right to nonconformity with the above national treatment or other provisions. Although Canada "reserves the right to adopt or maintain any measure" with respect to aboriginal peoples, disadvantaged minorities, and with respect to the maintenance of correctional and "social services established or maintained for public purpose", among other service sectors, and Mexico has reserved the same rights with respect to socially or economically disadvantaged groups, these provisions raise a number of serious human rights concerns.

Of primary concern is that aboriginal peoples and disadvantaged minorities, among others, are relying on the benevolence of the state to protect their rights through the imposition of specific measures that would offset the detrimental effects of provisions within chapter 12, among other provisions. If the Government of Canada or the Goverment of Mexico have not exercised the prerogative to adopt concrete measures to protect the rights of peoples referred to therein, there is no recourse for peoples under NAFTA. Even those peoples who are specified within annex II have no mechanism for defending their social, cultural or economic rights when these rights are violated by NAFTA-induced investment or trading practices.

[*Translation*]

garanties ou des assurances soutenus par le gouvernement [même si les États ne peuvent être forcés à subventionner les prestataires de services d'une autre Partie actifs à l'intérieur de ses frontières, ces subventions elles-mêmes sont vulnérables face à des contestations les considérant comme des obstacles non tarifaires au commerce];

Ou bien, en vertu de l'alinéa d), aucune disposition ne sera interprétée:

comme empêchant une Partie de fournir un service ou d'accomplir une fonction, par exemple l'exécution des lois, les services correctionnels, la sécurité ou la garantie du revenu, la sécurité ou l'assurance sociale, le bien-être social, l'éducation publique, la formation publique ou les services de santé et d'aide à l'enfance...

Il stipule également: «d'une manière qui ne soit pas incompatible avec les dispositions du présent chapitre». Et pourtant, dans ce chapitre, on demande aux parties et à leurs États ou provinces d'accorder un traitement national aux sociétés des autres parties.

Ce chapitre comporte des répercussions graves pour le maintien des services sociaux publics, pour les droits de négociation collective, pour la capacité des gouvernements fédéral et provinciaux d'offrir des stimulants aux industries de service canadiennes, qui ont le mandat de réduire les disparités régionales ou d'accroître l'emploi pour les femmes ou les autres groupes défavorisés, pour la capacité d'établir et de maintenir une protection et des normes pour l'environnement, et pour les droits économiques, sociaux et culturels des peuples des trois nations commerçantes en général.

En vertu de l'article 1206, les parties ont le droit de ne pas se conformer au traitement national susmentionné ou à d'autres clauses. Même si le Canada «se réserve le droit d'adopter ou de conserver toute mesure» ayant trait aux peuples autochtones, aux minorités défavorisées, et au maintien des «services correctionnels et sociaux établis ou maintenus à des fins publiques», entre autres secteurs de service, et si le Mexique s'est réservé les mêmes droits au sujet des groupes défavorisés sur le plan social ou économique, ces dispositions soulèvent un certain nombre de préoccupations graves en matière de droits de la personne.

Ce qui nous préoccupe surtout, c'est que les peuples autochtones et les minorités défavorisées, entre autres, dépendent de la bienveillance de l'État censé protéger leurs droits grâce à l'imposition de mesures spécifiques qui viendraient compenser les incidences préjudiciables des dispositions contenues au chapitre 12, entre autres dispositions. Si le gouvernement du Canada ou le gouvernement du Mexique ne se sont pas prévalus de la prérogative qui leur permet d'adopter des mesures concrètes pour protéger les droits des personnes susmentionnées, ces dernières n'ont aucun recours en vertu de l'ALÉNA. Même les personnes qui sont précisées à l'annexe II ne disposent d'aucun mécanisme pour défendre leurs droits économiques, sociaux ou culturels lorsque ces droits sont violés par des pratiques commerciales ou des investissements provoqués par l'ALÉNA.

[*Texte*]

An incumbent party can easily pursue a course of privatization of services in compliance with national treatment provisions to the detriment of those sectors enumerated in schedule II.

The Chairman: I know when we were scheduling this that we ended up with more people wanting to appear on the panel. While I'm reluctant to ask each presenter to highlight the main points, I know that the members would like to get to questions. I'm in a position here of asking all the presenters to do their best to condense their presentations. I apologize for that, because I know this is a long brief. Of course, you're talking specifically about section 1201, which is very valid, and I'm listening with great interest. But I don't want to test the patience of the other members. I'm sure all members will be as co-operative as possible.

Ms Strong: Mr. Chairman, with your permission, I will skip a couple of provisions and ask that members refer to them, and we would hope that they would address them in the brief. I would like to summarize in just a couple of minutes then.

Among the concerns we have, and we've listed six within the specific brief, we have parallel concerns that are raised by chapter 14 of the agreement, which applies to financial services, and which we believe has serious implications for federal pension plans and for other social security and insurance programs.

Although we are pleased to be present at today's hearing, this opportunity in no manner compensates for the exclusionary manner with which the agreement was negotiated. An international agreement that so profoundly affects the lives of millions of Canadians, Mexican citizens, and citizens of the United States, requires an open participatory and truly democratic process to ensure that the concerns and priorities of these peoples are reflected in the document.

I would like to turn to our specific recommendations based on our findings to date. We recommend: (1) that the approval and implementation of NAFTA be delayed until at least such time as the Mexican people have democratically elected a government in elections free of significant charge or fraud or manipulation, and until the proposals have been reviewed by a democratically elected congress with adequate public participation; (2) that because of the significant likely effect of the NAFTA on democratic possibilities in human rights, the Canadian government delay further action until an assessment of its rights implications can be made; (3) that any eventual trilateral development and trade agreement which emerges incorporates specific guarantees regarding human rights, i.e., that the current NAFTA agreement be reopened; and (4) that Canadian legislation be passed requiring human rights, labour rights, and environmental assessments prior to

[*Traduction*]

• 1745

On imagine très bien qu'un parti au pouvoir décide de privatiser des services conformément aux dispositions touchant le traitement national, et cela au détriment des secteurs inscrits à l'annexe II.

Le président: Nous nous sommes aperçus, en préparant ces audiences, que notre liste comportait plus de témoins que prévu. J'hésite à demander à nos intervenants de résumer, pour nous, leur argumentation, mais il va tout de même falloir donner aux membres du comité la possibilité de poser des questions. Je vais donc demander à l'ensemble des témoins de bien vouloir condenser leurs exposés. C'est à regret que je le fais, car votre mémoire développe une argumentation très dense. Vous venez d'aborder l'article 1201, et avec raison. La question me paraît intéressante en effet, mais il me faut tout de même ménager, aux autres membres du comité, la possibilité de vous poser des questions. Je sais d'ailleurs que chacun va y mettre du sien.

Mme Strong: Monsieur le président, si vous le voulez bien, je vais sauter certaines dispositions et demander aux membres du comité d'y revenir eux-mêmes par la suite. Ils pourront, à cet égard, consulter les passages du mémoire s'y rapportant. Cela me permettra, en guise de conclusion, de résumer notre position sur tout cela.

Dans notre mémoire, nous exposons six grands sujets d'inquiétude, dont les préoccupations que nous inspire le chapitre 14 de l'accord, touchant les services financiers. Nous estimons que les dispositions prévues auront de graves incidences au niveau des régimes de pension nationaux et des programmes de sécurité et d'assurance sociale.

Nous sommes heureux de pouvoir comparaître devant le comité, mais l'occasion qui nous est ainsi donnée de présenter notre point de vue ne compense tout de même pas le huis clos qui a marqué le déroulement des négociations. Les négociations de l'accord international, qui va affecter de manière si profonde l'existence de centaines de millions de citoyens canadiens, mexicains et américains, doivent se dérouler sous le signe de la participation et de la démocratie afin que le document final tienne compte des inquiétudes et des intérêts de chacun.

J'en reviens maintenant à des recommandations plus précises. Nous recommandons: (1) que la ratification et l'entrée en vigueur de l'ALÉNA soient repoussées jusqu'à ce que le peuple mexicain ait eu la possibilité de se donner un gouvernement élu de manière pleinement démocratique, dans le cadre d'élections libres de toute manipulation ou fraude électorale, et jusqu'à ce que les grands traits de l'accord aient pu être examinés par un congrès démocratiquement élu; (2) que, étant donné les répercussions que l'ALÉNA va probablement avoir sur l'avenir des droits de la personne, le gouvernement canadien suspende sa participation en attendant les résultats d'une étude approfondie de l'incidence possible de ce traité sur les droits de la personne; (3) que l'on exige la réouverture de l'ALÉNA afin de prévoir, dans le cadre de tout accord trilatéral de développement et de commerce, des garanties précises au niveau des droits de la

[*Text*]

ratification of trade agreements of comparable scope to the free trade agreement and to the NAFTA.

Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Ms Strong, for accommodating the chair. Next we have the Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America.

Mr. Joe Gunn (Co-Chair, Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America): Thank you, Mr. Chairman. I'll introduce our brief, which I believe all of you have a copy of, so we'll be quick.

The Inter-Church Committee represents 19 members of church members, Protestant and Catholic groups, including religious orders. I'd like to make the point that it is not the first time that we have appeared before parliamentary committees. This is the third year that we have presented information to you, based on our findings regarding the human rights situation in Mexico.

In last year's brief we were very concerned of the issue of a new world order coming to Latin America, where we would see a number of countries signing into the NAFTA accords through the accession clause, 22.04, how important that would be for the whole region, and how our growing understanding of human rights concerns in Latin America would have to change. We would have to make growing links between issues of commerce, trade, and human rights, and that would have to be obvious, and that would have to be clear for us all.

We suggested that it was an important window of opportunity in 1991 to address these issues with the Government of Mexico. And we suggested that the way our own country would be addressing the issue of human rights in Mexico would be a sign to all of the other countries in Latin America of how strongly the stated commitment of Canada was to bettering the human rights situation of the peoples of the hemisphere.

• 1750

We also reminded our parliamentarians of the sad fact, perhaps, that the Mexican government seems to have a better ear for listening to concern or criticism that comes in the English language rather than in the Spanish language. That is to say, the kinds of statements that may be made from outside the country are often heard by those officials of the Mexican government better than perhaps its own citizens.

We would have liked to see this window of opportunity better used, but we are very pleased to be with you today. I will now turn to Suzanne Rumsey to briefly take you through the document that we've provided for you earlier on.

[*Translation*]

personne; et (4) que le Parlement canadien adopte des dispositions exigeant que la ratification de tout accord commercial d'une envergure comparable à celle de l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA soit précédée d'une étude de la situation des droits de la personne, des droits des travailleurs et de l'environnement.

Je vous remercie.

Le président: Je vous remercie, madame Strong, de votre coopération. Nous allons maintenant passer la parole au Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine.

M. Joe Gunn (coprésident, Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine): Merci, monsieur le président. Je crois que vous avez tous reçu un exemplaire de notre mémoire, et je vais donc pouvoir passer assez rapidement sur un certain nombre de détails.

Le Comité inter-Églises regroupe 19 organisations, dont des Églises et des groupes protestants et catholiques, y compris des ordres religieux. Je précise que ce n'est pas la première fois que nous comparaissons devant un comité parlementaire. Depuis trois ans, en effet, nous venons vous communiquer les résultats de nos enquêtes sur les droits de la personne au Mexique.

Dans notre mémoire de l'année dernière, nous avons exprimé la préoccupation que nous inspire l'instauration, en Amérique latine, d'un nouvel ordre mondial. Il était en effet à prévoir que, par le jeu de la clause 22.04, la clause d'accession, bon nombre d'autres pays souscriraient à l'ALÉNA. Cela aurait, bien sûr, d'importantes conséquences pour l'ensemble de la région et nous obligerait à modifier l'approche qui a été jusqu'ici la nôtre en matière de droits de la personne dans cette zone. C'est ainsi qu'à nos yeux il faudra lier le développement du commerce et le progrès en matière de droits de la personne. Il faudrait que cette volonté soit clairement manifestée afin que personne ne s'y trompe.

Nous disions à l'époque que l'année 1991 nous donnerait l'occasion de nous entretenir de ces problèmes avec le gouvernement mexicain. Nous faisions valoir que la position que notre pays prendrait à l'égard de la situation des droits de la personne au Mexique ferait comprendre à tous les autres pays de l'Amérique latine que le Canada s'engage officiellement à oeuvrer pour l'amélioration des droits de tous les peuples de la région.

Nous rappelions aussi la triste constatation que le gouvernement mexicain semble prêter une oreille beaucoup plus attentive aux critiques formulées en anglais qu'aux doléances formulées en espagnol. Le gouvernement mexicain semble, en effet, mieux entendre ce qui vient de l'étranger que ce qui vient de ses propres citoyens.

Nous aurions voulu que cette occasion qui se présentait plus particulièrement l'année dernière soit pleinement utilisée, mais nous sommes heureux de renouer avec vous dans le cadre de ces audiences. Je vais maintenant passer la parole à Suzanne Rumsey, qui exposera les grands traits du document que nous vous avons communiqué.

[*Texte*]

Ms Suzanne Rumsey (Associate Director, Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America): Thank you. As we won't be reading from the document, I would ask that it be entered into the record of this meeting. Thank you.

I'd like to highlight some of the concerns that came out of our report and the work we did in developing it. I will begin by saying that Mexican human rights defenders describe human rights violations in Mexico as being systemic and epidemic, permanent and structural.

As our report details, while the Mexican government has moved to establish a national human rights commission, human rights violations continue with virtual impunity. Some statistics that don't appear in our report come from the Dominican Human Rights Centre. In the first six months of 1992 that centre recorded eight instances of evictions or attacks on peaceful demonstrations, in which there were five disappearances, 101 cases of a lack of due process for prisoners in the Chiapas State Prison, three instances of detention that led to disappearance, six extra-judicial executions, 17 cases of intimidation or death threats, 12 cases of arbitrary or illegal detention, 17 cases of torture or cruel and degrading treatment.

While I do not wish to quantify abuses, what these statistics reveal is that in almost all cases state security forces were identified as the perpetrators of the violations. The state structures that perpetuate violations have yet to be transformed.

The Jesuit Human Rights Centre reports a total of 16,205 cases of violations and repression against political and civil opposition during the first three years of the Salinas administration.

Our report focuses on eight areas or themes in which human rights violations occurred in 1992. The first is around elections. In the 1992 gubernatorial elections in Michoacan State, Chihuahua, Durango, Oaxaca, Veracruz and Zacatecas, fraud was reported by the non-partisan Convergence of Civil Organizations for Democracy. Electoral fraud and political violence pervade the electoral process in Mexico.

The second theme is that of land. Changes to Article 27 of the Mexican Constitution have done away with the *ejido* or communal landholding system. As our report highlights, this has led to violent evictions, cases of arbitrary arrest and detention, torture and extra-judicial executions. It is also leading to decreased food self-sufficiency and increased rural poverty.

Land privatization has led to increased migration to urban centres and the northern frontier, where in 1991 a Mexican human rights organization recorded 43 cases of bodies found in the Rio Bravo, showing signs of having been assassinated.

[*Traduction*]

Mme Suzanne Rumsey (directrice associée, Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine): Merci. Étant donné que nous n'allons pas donner lecture du document, je demande qu'il soit consigné au compte rendu. Je vous remercie.

Je vais maintenant vous parler des problèmes que nous exposons dans notre rapport et des travaux sur lesquels nous nous fondons. Je précise d'emblée que ceux qui, au Mexique, oeuvrent pour les droits humains savent que, dans ce pays, les droits de la personne sont bafoués systématiquement et en permanence et que le phénomène a des proportions proprement endémiques et est profondément ancré dans les moeurs politiques.

Nous notons, dans notre rapport, que le gouvernement mexicain a créé une commission nationale des droits de l'homme, mais que cela n'empêche pas que les droits de la personne continuent à être bafoués en toute impunité. Certains chiffres qui ne figurent pas dans notre rapport nous ont été communiqués par le Centre dominicain des droits humains. Dans les six premiers mois de 1992, le centre a relevé huit cas d'expulsion ou d'agression contre des manifestations paisibles, avec cinq disparitions, 101 cas d'incarcération irrégulière dans la prison d'État de Chiapas, trois cas de détention s'étant terminés par des disparitions, six exécutions sans intervention de la justice, 17 cas d'intimidation ou de menaces de mort, 12 cas de détention illégale ou arbitraire, 17 cas de torture ou de traitement cruel et infâme.

Ce n'est pas mon propos de comptabiliser les cas de violations, mais ces chiffres nous révèlent que dans la quasi-totalité des cas, les crimes commis sont le fait des forces de sécurité. C'est dire la réforme qui s'impose au niveau des structures de l'État.

Le Centre jésuite des droits de la personne fait état, pour les trois premières années du gouvernement Salinas, de 16 205 cas de violations et de répression à l'encontre des membres de l'opposition civile et politique.

Notre rapport porte, de manière plus précise, sur huit catégories de violations des droits humains recensées en 1992. La première catégorie est celle des élections. L'organisation non partisane, Convergence des organisations civiles pour la démocratie, a constaté des fraudes électorales dans les élections au poste de gouverneur des États de Michoacan, Chihuahua, Durango, Oaxaca, Veracruz et Zacatecas. Au Mexique, la fraude électorale et la violence politique sont choses communes au cours des élections.

La seconde catégorie est celle des terres. La modification de l'article 27 de la constitution du Mexique a éliminé les *ejido*, c'est-à-dire les terres communales. Notre rapport explique comment cela a permis des expulsions violentes, des arrestations et des détentions arbitraires, des tortures et des exécutions sans intervention de la justice. Cette mesure a également eu pour effet de nuire à l'autosuffisance agricole et d'accroître la pauvreté dans les campagnes.

La privatisation des terres a favorisé les départs pour les zones urbaines et pour la région frontalière du Nord, où, en 1991, une organisation mexicaine oeuvrant pour les droits de la personne a recensé 43 cadavres flottant dans le Rio Bravo et portant tous des marques de violence meurtrière.

[*Text*]

In the area of economic rights, over half of the Mexican population live below the poverty line and 22% live in extreme poverty. As many as 11 million children under the age of 14 are working in the Mexican streets.

• 1755

In the area of indigenous rights, extreme poverty is believed to reach 56% of the indigenous population, and 80% of indigenous peoples are malnourished. Six thousand indigenous peoples are presently believed to be illegally or arbitrarily detained in Mexican prisons, and many of those detentions are directly related to land struggles.

In the area of environmental rights, you will recall that on April 22 of last year there was an enormous gas explosion in the city of Guadalajara. The civil organizations that organize to demand housing and reconstruction were attacked by state security police.

I won't go into the area of labour rights, because you have heard much from the women representing NAC. I will simply say that the right to organize independent of government control is denied, particularly in the maquiladora zones.

Finally, I will discuss the area of attacks on those who themselves defend human rights. Our report includes ongoing attacks against Bishop Samuel Ruiz, the Catholic Bishop of the Diocese of Chiapis.

As Joe mentioned, in 1991 this committee, ICCHRLA, recommended that the Canadian government should present a condition for the participation in the NAFTA negotiations. that it should not sign the agreement until such time as there is internationally verified progress in respect of human rights in Mexico, including free and fair elections. That recommendation has obviously not been adopted.

In October 1991, Prime Minister Mulroney told Commonwealth leaders in Harare that Canadian aid would be tied to human rights. There has been no attendant focus on the question of trade and human rights. The foreign policy themes and priorities 1991-92 report from External Affairs reflects this disparity. Good governance considerations, which include respect for human rights, poverty alleviation, and the provision of basic social programs play a role in the allocation of development assistance resources.

With regard to trade relations, the report reads that Mexico in particular and other countries committed to democracy and serious economic reform will be the building blocks of deeper and broader relations with Latin America.

[*Translation*]

En ce qui concerne les droits économiques, rappelons que plus de la moitié de la population mexicaine vit en deçà du seuil de la pauvreté, 22 p. 100 se trouvant dans un état d'extrême dénuement. On dénombre 11 millions d'enfants âgés de moins de 14 ans s'activant comme ils peuvent dans les rues du Mexique.

Au chapitre des droits des autochtones, on estime que 56 p. 100 de la population autochtone vit dans le dénuement le plus extrême et que 80 p. 100 souffrent de malnutrition. On estime à 6 000 le nombre d'autochtones détenus illégalement ou arbitrairement dans les prisons mexicaines, beaucoup de ces mises en détention étant liées de façon directe aux revendications agraires.

Maintenant, au chapitre des droits environnementaux, rappelons que le 22 avril dernier, une conflagration s'est produite dans la ville de Guadalajara lors de l'explosion de conduites de gaz. Les associations qui se sont constituées pour réclamer de nouveaux logements se sont vu attaquer par les forces de l'ordre.

Je n'évoquerai pas ici les droits des travailleurs, car les représentantes du CCA vous ont déjà exposé l'état de la situation. Permettez-moi simplement de dire qu'au Mexique les travailleurs ne peuvent pas s'organiser en dehors des structures gouvernementales, et cela est particulièrement vrai dans les maquiladoras.

J'en viens maintenant aux attaques perpétrées contre ceux qui oeuvrent pour les droits humains. Notre rapport relève ainsi les attaques permanentes contre Monseigneur Samuel Ruiz, évêque du diocèse de Chiapis.

En 1991, notre comité, le CIEDHAL, a recommandé que le gouvernement canadien pose une condition à sa participation aux négociations de l'ALÉNA. On lui demandait de ne pas signer l'accord avant que l'on puisse, sous les auspices internationales, se prononcer sur l'état des droits de la personne au Mexique, y compris sur la tenue d'élections libres et démocratiques. Il semble que cette recommandation n'ait pas été suivie d'effet.

Au mois d'octobre 1991, le premier ministre Mulroney a déclaré devant les chefs du Commonwealth assemblés à Harare que le Canada entendait désormais lier l'octroi de son aide internationale aux progrès accomplis en matière des droits de la personne. Or, on n'a pas l'impression qu'un tel lien a effectivement été établi, et les actions exposées dans le rapport des Affaires extérieures pour 1991-1992 permettent de le constater. Nous estimons pourtant que l'octroi de l'aide au développement doit s'inspirer de bons principes de gouvernement, c'est-à-dire le respect des droits de la personne, des politiques permettant de soulager la pauvreté et la prise de mesures sociales destinées à améliorer la situation de la population.

Au chapitre des relations commerciales, le rapport nous explique que l'approfondissement d'une relation avec l'Amérique latine passe notamment par le Mexique, mais également par les autres pays attachés à la démocratie et à la

[*Texte*]

Human rights are simply not on the trade agenda. ICCHRLA is deeply concerned that the Government of Canada has not used the window of opportunity of the NAFTA negotiations to make respect for human rights a central negotiating issue.

It is for this reason that ICCHRLA once again recommends that the Government of Canada condition consideration of the Canadian parliamentary ratification process of the NAFTA on internationally verified progress in respect of human rights in Mexico, including free and fair elections and a broad public debate of the agreement in Canada.

ICCHRLA further calls on the Government of Canada to put in place a human rights review mechanism process as it looks to increased trade links with other countries in the hemisphere.

Finally, while ICCHRLA once again thanks the subcommittee for the invitation to appear before it, we do also wish to state that one and a half hours is wholly inadequate for consideration of human rights, an issue so central to the lives of the peoples of Mexico, the United States, and Canada. We therefore look forward to further hearings.

The Chairman: Thank you. Mr. Clark from Amnesty International.

Mr. Roger Clark (Secretary General, Amnesty International, Canadian Section): Thank you, Mr. Chairman. I'm accompanied today by Gabrielle Iribarne, who is responsible for Amnesty's work on Mexico and Central America in Canada.

Nous avons aussi dans la salle M. Nicolas Gilbert, qui représente la section francophone et qui est également spécialiste de cette région-là.

We have provided to the committee a number of documents, most of them in English. I apologize that there are not French translations of all of those available. I would draw attention in particular to the statement that was presented by Amnesty International to the Committee Against Torture, in November last, with regard to Mexico.

I won't repeat Amnesty International's general mandate; I think that is well known, and in the introduction to a number of the reports you can see that written for yourselves. The report we released in 1991, which was entitled *Mexico, Torture With Impunity*, addressed very specific but very prevalent violation of human rights in that country. That was far from being the first occasion on which Mexico has figured in Amnesty International documents. Indeed, we've been drawing world attention to a wide range of human rights violations in Mexico for many years, including disappearances, extra-judicial executions, and arbitrary detentions.

[*Traduction*]

réforme de leurs structures économiques. Il n'est nullement question de droits de la personne. Or, le CIEDHAL s'inquiète de voir que le gouvernement du Canada n'a pas saisi l'occasion que lui offraient les négociations de l'ALÉNA pour inscrire à l'ordre du jour une large discussion sur les droits de la personne.

C'est pour cela que le CIEDHAL recommande, encore une fois, au gouvernement du Canada qu'il subordonne la ratification de l'accord à un meilleur respect des droits de la personne au Mexique et à la tenue, dans ce pays, d'élections libres et démocratiques. Nous entendons que ces progrès puissent être constatés par des instances internationales et que l'accord lui-même soit largement débattu au Canada.

Le CIEDHAL demande également au gouvernement canadien d'instaurer un mécanisme permettant de suivre l'évolution de la situation en ce domaine dans le cadre de l'élargissement des liens commerciaux avec d'autres pays de l'hémisphère.

Le CIEDHAL tient, encore une fois, à remercier le sous-comité de l'avoir invité à comparaître, mais nous tenons tout de même à faire remarquer que les droits de la personne mériteraient plus que cette heure et demie qui lui a été consacrée ici, car la question revêt une importance cruciale pour les peuples du Mexique, des États-Unis et du Canada. Nous espérons donc avoir l'occasion de participer à d'autres exercices de ce genre.

Le président: Je vous remercie. Nous passons maintenant la parole à M. Clark, d'Amnistie internationale.

M. Roger Clark (secrétaire général, Amnistie internationale, section canadienne): Merci, monsieur le président. Je suis accompagné de Gabrielle Iribarne, chargée, pour le Canada, des enquêtes d'Amnistie internationale au Mexique et en Amérique centrale.

We also have here Mr. Nicolas Gilbert, representing the French-speaking section, and he too is an expert on that area.

Nous avons communiqué au comité des documents rédigés pour la plupart en anglais. Je vous demande de nous excuser de ne pas avoir pu fournir une traduction française de l'ensemble des documents. J'attire particulièrement votre attention sur une déclaration concernant le Mexique faite par Amnistie internationale, en novembre dernier, devant le comité contre la torture.

Je ne vais pas exposer à nouveau la mission assumée par Amnistie internationale; celle-ci est maintenant bien connue, et elle est d'ailleurs évoquée dans l'introduction de plusieurs des rapports. Le rapport que nous avons publié en 1991 sous le titre *Mexico, Torture With Impunity* traitait des très nombreuses violations des droits de la personne que l'on a pu constater dans ce pays-là. Ce n'est pas la première fois que le Mexique est mis en cause dans des rapports d'Amnistie internationale. Depuis de nombreuses années, en effet, nous tentons d'attirer l'attention de l'opinion publique mondiale sur les violations répétées des droits de la personne dans ce pays. Je veux parler des disparitions, des exécutions sommaires et des détentions arbitraires.

[*Text*]

• 1800

That torture is routinely practised in Mexico may come as a shock to many Canadians, but that is the reality. The evidence is irrefutable. The only conclusion from our report is that the Mexican government has failed, and continues to fail, in its own stated commitment to international human rights standards. It has failed to observe its own laws and its own constitutional guarantees, and it has failed to create the political will necessary to prevent the atrocious events and practices that Amnesty International has set out in its report.

We are of course aware that Amnesty's information is being presented at a time when the free trade question is still very much on the agenda of Canada's relations with Mexico. I must make it absolutely clear that Amnesty International can take no position on the appropriateness or otherwise of free trade as such. We recognize, however, that the current political context opens many avenues for honest discussion of human rights.

Nous y voyons une occasion pour la communauté internationale de parler de ces atrocités, de les situer dans le contexte de la responsabilité internationale et canadienne et de faire en sorte qu'on s'en occupe en toute urgence.

Torture by any standards is unacceptable, whether used for intimidation or as a punishment or as a means of forcing confessions from those accused of criminal activities. It is a barbarous and atrocious practice that can have no place in any society or groups of societies that claim to be civilized. With today's report and comments, Amnesty is challenging the Mexican government once again, as well as the international community, to move immediately to put an end to these horrific practices.

I'll now ask my colleague, Gabrielle Iribarne, to talk in a little more detail of some of these concerns. Thank you.

Ms Gabrielle Iribarne (Co-ordinator, Central America, Amnesty International): Human rights violations in Mexico are not a new phenomenon. With few exceptions, most of the abuses suggest longstanding patterns that have been prevalent for many years. Amnesty International has documented Mexico's human rights record for the past two decades. We have documented disappearances, particularly the little progress that was reported in the investigations into hundred of disappearances of political activists, most of which occurred during the 1970s and early 1980s, for which no official has been held accountable.

Amnesty has also documented a number of extra-judicial executions. Only last year members of an indigenous group in the Oaxaca area, a group that is particularly vulnerable to abuses by the authorities. . .eight of the members of this indigenous community were arrested and one member was executed.

Amnesty has documented prison conditions, which continue to be harsh, and in some cases constitute cruel, inhuman, and degrading treatment.

[*Translation*]

Beaucoup de Canadiens seront peut-être surpris d'apprendre que la torture est chose courante au Mexique. Les preuves sont, à cet égard, irréfutables. Nous notons, dans notre rapport, que le gouvernement mexicain n'a pas respecté les engagements internationaux qu'il a pris en ce domaine. Il ne respecte même pas ses propres lois et les garanties inscrites dans la constitution et n'a pas su susciter la volonté politique qui permettrait d'empêcher les atrocités qu'Amnistie internationale relève dans son rapport.

Nous sommes conscients du fait que cela arrive à un moment où le Canada négocie un accord commercial avec le Mexique. Je tiens donc à préciser qu'Amnistie internationale ne prend pas position sur l'opportunité de cet accord. Nous notons simplement que la situation actuelle offre une excellente occasion d'examiner avec franchise la nécessité d'assurer le respect des droits de la personne.

It is also for the international community an opportunity to discuss those atrocious events and practices within the overall context of international relations. The Government of Canada should, without delay, make that part of its agenda.

La torture va à l'encontre de tous les principes des droits de la personne, qu'elle serve à intimider, à châtier ou à faire avouer des accusés. C'est une pratique infâme, qui n'a pas sa place dans la vie des nations civilisées. Par ce rapport et par ces autres déclarations, Amnistie internationale demande encore une fois au gouvernement mexicain et à l'ensemble de la communauté internationale de prendre immédiatement des mesures pour mettre fin à cette horreur.

Je vais maintenant demander à ma collègue, Gabrielle Iribarne, de vous donner des précisions sur tout cela. Je vous remercie.

Mme Gabrielle Iribarne (coordonnatrice pour l'Amérique centrale, Amnistie internationale): Au Mexique, les violations des droits de la personne ne sont pas chose nouvelle. À quelques exceptions près, la plupart des abus recensés semblent liés à des pratiques qui ont cours depuis longtemps déjà. Amnistie internationale se penche sur la situation des droits de l'homme au Mexique depuis 20 ans déjà. C'est ainsi que nous avons documenté des cas de disparitions et exposé le piétinement des enquêtes officielles sur les centaines de militants politiques disparus. La plupart de ces disparitions se sont produites dans les années soixante-dix et au début des années quatre-vingt, et aucun responsable n'a encore été pointé du doigt.

Amnistie internationale a également documenté des exécutions sommaires. L'année dernière encore, on a relevé les violences commises contre un groupe autochtone de la région de Oaxaca. Ce groupe semble particulièrement vulnérable aux exactions commises par les autorités publiques. . . huit membres de cette communauté autochtone ont été arrêtés, et l'un d'entre eux exécuté.

Amnistie internationale a documenté les conditions de vie dans les prisons. Les conditions sont extrêmements dures et équivalent dans certains cas à un traitement cruel, inhumain et dégradant.

[*Texte*]

For the purposes of this hearing, I would like to focus primarily on the issue of torture, as it is one of the most compelling and disturbing aspects of Mexico's human rights records. Torture in Mexico is a daily fact of life. During 1992, Amnesty International continued to receive reports of numerous arbitrary arrests and the frequent use of torture and ill-treatment by law enforcement agents, particularly the state judicial police throughout the country. Although the majority of cases of torture were reported in the context of criminal investigations, some of the victims, including leaders of indigenous communities and human rights activists, were apparently targeted solely for their peaceful political activities.

In the last few years there has been an increase in the number of human rights violations that have taken place in the context of electoral campaigns and in the context of the war against drug trafficking.

• 1805

To address the whole issue of the problem of torture, the Mexican government has implemented a series of measures. It has acceded to various international standards for the protection of human rights. It has adopted legislation to curb and to punish the practice of torture and ill treatment. For example, in 1986 a federal law to prevent and punish torture was passed. It has reformed the penal code, providing additional safeguards against torture.

Legal reforms have been accompanied by administrative measures. In 1990 it created the national Human Rights Commission. Mexican authorities, including President Salinas himself, have also repeatedly referred to human rights problems in the country, vowing to curb violations and end impunity enjoyed by the perpetrators. However, despite these positive measures, widespread human rights violations have continued to be reported.

This past November, members of the United Nations Committee Against Torture, in examining Mexico's periodic report, asked the ambassador how it was that a country with such excellent legislation would continue to have such a poor human rights record. Amnesty International believes the principle reason that torture continues to be so widespread is the effective immunity from prosecution commonly enjoyed by law enforcement agents who commit torture. Violators in Mexico are not brought to justice.

The Mexican government has emphasized what I would term "technical solutions" to human rights problems. There is an emphasis on legislative and administrative measures, but there is a marked lack of political will to bring

[*Traduction*]

Mais aujourd'hui je voudrais surtout vous parler de la torture, car c'est l'aspect le plus affligeant de la situation des droits de l'homme au Mexique. Dans ce pays, en effet, la torture est chose commune. Pendant toute l'année 1992, on a continué à signaler à Amnistie internationale de nombreuses arrestations arbitraires et le recours fréquent, par les forces de l'ordre, à la torture et aux sévices. Ces pratiques semblent particulièrement ancrées dans les habitudes des services de la police judiciaire. La plupart des actes de torture semblent s'être produits dans le cadre d'enquêtes criminelles, mais certaines des victimes, y compris des dirigeants de communautés autochtones et des militants pour les droits de la personne, semblent avoir été molestées dans le seul but de décourager leurs activités politiques, pourtant pacifiques.

On a relevé, ces dernières années, une augmentation du nombre de violations des droits de la personne lors des campagnes électorales et aussi dans le cadre de la lutte contre le trafic des stupéfiants.

Pour essayer de combattre la torture, le gouvernement mexicain a mis en oeuvre tout un train de mesures et a adopté des normes internationales de protection des droits de la personne. Il a, en outre, adopté de nouvelles dispositions législatives devant permettre de combattre la torture et les sévices et de sanctionner les responsables. Ainsi, en 1986, le parlement fédéral a voté une loi devant permettre de supprimer la torture et de punir les responsables. Le gouvernement a également modifié le code pénal et réprimé plus efficacement la torture.

Les réformes juridiques ont d'ailleurs été accompagnées par des mesures administratives et, en 1990, le gouvernement a créé la Commission nationale des droits de la personne. Les autorités mexicaines, y compris le président Salinas, ont à maintes reprises évoqué la situation des droits de l'homme dans leur pays, s'engageant à réprimer les excès et à supprimer l'impunité dont les responsables semblaient assurés jusqu'alors. Malgré toutes ces mesures, les violations des droits de la personne continuent.

En novembre dernier, lors de l'examen du rapport qui est transmis périodiquement par le Mexique, les membres de la Commission des Nations Unies contre la torture ont demandé à l'ambassadeur du Mexique d'expliquer pourquoi, malgré une législation exemplaire, on continuait à constater au Mexique de si nombreuses violations des droits de l'homme. Amnistie internationale estime que cela est principalement dû au fait que ceux qui ont recours à la torture, et notamment les membres des services policiers, continuent à pouvoir agir avec impunité. Au Mexique, les responsables de ces atrocités ne sont jamais traduits en justice.

Pour régler les problèmes en ce domaine, le gouvernement mexicain semble surtout avoir retenu des solutions de caractère «technique». On privilégie des dispositions législatives et administratives, mais on ne semble

[*Text*]

those violators to justice. Many local and state civilian authorities regularly fail to properly investigate complaints of killings, arbitrary arrest and torture, which leads Amnesty to believe that abuses do take place with the acquiescence of these authorities.

Some of the reasons for the prevalence of torture in Mexico are structural reasons. The combination of the prosecutory and investigative powers on the authority of the public ministry, coupled with the practice of police under the public ministry's supervision to use confessions to substantiate criminal charges, facilitate the use of torture. Confessions extracted under duress continue to be admitted as evidence in courts.

During a mission to Mexico last year, Amnesty delegates interviewed three former members of the police who admitted the widespread use of torture. In fact, the policemen described torture as a necessary tool in criminal investigations and acknowledged that 30% of criminal defendants charged with crimes on the basis of their forced confessions are totally innocent. Even the government-created National Human Rights Commission continued to receive thousands of complaints and issued dozens of recommendations to relevant authorities regarding cases of human rights violations. Most of these recommendations were not implemented.

In 1991 Amnesty published the report that you see before you, and we made over 70 recommendations to put an end to the extensive practice of torture and ill treatment by Mexican law enforcement agents. Many of those recommendations have still not been implemented. Amnesty International urges the Canadian officials to communicate the concerns of Canadian Amnesty members in the new opportunities that now exist, or might possibly exist in the future, when discussing with their Mexican counterparts questions related to NAFTA.

We strongly encourage the implementation of the initiatives that are outlined in our report, in order that the human rights situations in Mexico improve.

The Chairman: Thank you. Now Mr. Broadbent, representing the International Centre for Human Rights and Democratic Development.

• 1810

L'honorable Edward Broadbent (président du Centre international des droits de la personne et du développement démocratique): Merci, monsieur le président. Chers anciens collègues, je suis très heureux de pouvoir vous parler aujourd'hui de la position du Centre international des droits de la personne et du développement démocratique sur les rapports entre les droits de la personne et l'Accord de libre-échange nord-américain.

[*Translation*]

pas avoir la volonté politique de traduire en justice les responsables. Il est fréquent que les autorités civiles, aussi bien au niveau local qu'au niveau de l'État, ne donnent aucune suite aux plaintes invoquant l'assassinat, l'arrestation arbitraire ou la torture. C'est bien pour cela d'ailleurs qu'Amnistie internationale a l'impression que les tortures et autres actions sont couvertes par les autorités.

Il existe, à tout cela, des raisons d'ordre structurel. Il est vrai en effet qu'au Mexique le ministère public cumule les pouvoirs d'enquête et de poursuite. La police, sous la haute surveillance du ministère public, tente fréquemment d'étayer l'accusation en obtenant des aveux, et cela favorise, sans aucun doute, le recours à la torture. Les tribunaux continuent à admettre à titre de preuve des aveux obtenus de force.

Au cours d'une mission menée l'année dernière au Mexique, les délégués d'Amnistie internationale ont interviewé trois anciens membres de la police, qui ont reconnu que les services officiels ont fréquemment recours à la torture. Ils ont même déclaré que la torture est un moyen d'enquête nécessaire en matière criminelle, reconnaissant d'ailleurs que 30 p. 100 des personnes condamnées sur la foi d'un aveu obtenu de force étaient parfaitement innocentes. La Commission nationale des droits de la personne créée par le gouvernement continue à recevoir des milliers de plaintes et à transmettre, aux autorités concernées, des dizaines de recommandations touchant le respect des droits de la personne. Pourtant, rares sont les recommandations suivies d'effets.

En 1991, Amnistie internationale a publié le rapport qui vous a été distribué, et nous avons formulé plus de 70 recommandations pouvant permettre d'éliminer des pratiques policières le recours aux sévices et à la torture. Beaucoup de ces recommandations sont restées lettre morte. Nous demandons aux responsables canadiens de reprendre à leur compte, dans le cadre des pourparlers qu'ils peuvent avoir avec des responsables mexicains, notamment dans le cadre de l'ALÉNA, la préoccupation exprimée par les membres d'Amnistie internationale.

Nous demandons l'application des mesures que nous avons exposées dans notre rapport, afin de promouvoir une amélioration de la situation des droits de la personne au Mexique.

Le président: Je vous remercie. Nous passons maintenant la parole à M. Broadbent, qui intervient au nom du Centre international des droits de la personne et du développement démocratique.

Honourable Edward Broadbent (President, International Centre for Human Rights and Democratic Development): Thank you Mr. Chairman. Former colleagues, I am very pleased to appear before this committee today to share the views of the International Centre for Human Rights and Democratic Development on the relationship between human rights and the proposed North American Free Trade Agreement.

[*Texte*]

Comme vous le savez peut-être, j'ai rencontré l'honorable Michael Wilson en mars dernier pour discuter directement de cette question. Je lui ai expliqué pourquoi il fallait protéger les droits de la personne dans le cadre de cet accord et lui ai suggéré quelques options concrètes et réalisables pour le faire.

J'ai apporté quelques exemplaires de ce mémoire qu'il me fait plaisir de vous laisser.

J'aimerais aujourd'hui résumer certains des arguments que j'ai présentés l'année passé et expliquer pourquoi, à mon avis, les propositions que j'ai émises alors s'avèrent encore plus réalisables aujourd'hui.

Il est clair que la nouvelle administration américaine se préoccupe sérieusement de l'impact que l'accord aura sur les travailleurs et travailleuses et sur l'environnement. Le président américain est prêt à élaborer des ententes parallèles pour fixer des normes dans ces deux domaines. Je trouve cette nouvelle ouverture de la part du président Clinton positive, parce que c'est une façon de reconnaître une des grandes leçons de l'histoire, à savoir que les changements politiques et les changements économiques sont indissociables.

Why protect human rights in the NAFTA? You've heard a number of reasons so far, and very good documentation from other people at the end of this table. I want to add a few arguments, more than on details of the actual situation in Mexico.

Freer trade and globalization are not only economic realities. That's to be understood first and foremost. They are social realities. A political process that takes into account only one side of this equation is seriously deficient. Democratic governments must consider the impact any major change in trade will have on human rights and democratic values.

It's worth noting that throughout the world, in the post Cold War era, and I speak frankly on this, conservatives, liberals, and social democrats, who disagree about much else, but who are strong in their commitment to human rights, accept the desirability of some form of market economy on the one hand and the necessity of the state to intervene to protect rights on the other. There is virtually unanimous acceptance of the idea that the state must intervene to protect the rights of the weak against the strong. This is one of the theoretical underpinnings of both human rights and democracy itself.

In my submission to Michael Wilson last March I quoted an English jurist, and someone else quoted him today, but I think it is worth underlining the importance of this point in a modern industrial society:

> What individuals now desperately need is not only protection against invasion of personal liberties by the state, but protection by the state from corporate invasions of the wider rights without which individual rights to life, liberty, and the pursuit of happiness may mean little.

[*Traduction*]

As you may know, I met with the Honourable Michael Wilson last March to discuss this matter and to make some concrete and workable suggestions about why and how human rights should be protected within the framework of this agreement.

I have brought copies of the submission that I made at that time which I am happy to leave with you.

Today, I would like to summarize some of the arguments that I made last year, and explain why I think the proposals I made at that time are even more realizable today.

Clearly, the new administration in the United States is taking a serious look at the impact the NAFTA will have on labour and the environment and is prepared to draw up some parallel arrangements to deal with standards in both domains. I believe this new opening on the part of President Clinton is encouraging because it recognizes what history has always shown: political and economic change are deeply intertwined.

Pourquoi protéger les droits de la personne dans l'accord? Vous avez déjà entendu un certain nombre de raisons pour le faire, et vous avez reçu d'excellents documents des gens qui sont assis à l'autre bout de cette table. J'aimerais ajouter quelques arguments, plutôt que de vous donner des détails supplémentaires concernant la situation actuelle au Mexique.

La libéralisation des échanges et la mondialisation des marchés ne sont pas seulement des phénomènes économiques; ce sont aussi des réalités sociales. Un processus politique qui ne tient compte que d'un seul terme de l'équation ne peut avoir de résultats satisfaisants. Il faut en particulier que les États démocratiques tiennent compte de l'impact que tout changement majeur en matière d'échanges aura sur les droits de la personne et les principes démocratiques.

Il est intéressant de noter que dans le monde entier, en cette période d'après-guerre froide, et je suis sincère, conservateurs, libéraux et socio-démocrates, qui s'opposent sur bien des choses, mais demeurent profondément attachés aux droits de la personne, admettent les avantages d'une certaine forme d'économie de marché tout en reconnaissant de l'autre la nécessité d'une intervention étatique pour protéger les droits. L'idée que l'État doit intervenir pour protéger les droits des plus faibles contre les plus forts fait pratiquement l'unanimité: c'est là un des fondements théoriques tant des droits de la personne que de la démocratie elle-même.

Dans le mémoire que j'ai présenté à Michael Wilson en mars dernier, j'ai cité un juriste anglais, et quelqu'un d'autre l'a aussi cité aujourd'hui, mais j'estime qu'il est utile de souligner l'importance de ce point dans une société moderne industrialisée:

> Ce dont les individus ont aujourd'hui désespérément besoin, ce n'est pas seulement d'une protection des libertés individuelles contre l'ingérence de l'État; il faut que ce même État les protège contre les intrusions des entreprises qui menacent les droits plus larges sans lesquels les droits individuels à la vie, à la liberté et à la recherche du bonheur signifient plus grand-chose.

[*Text*]

I have quoted a distinguished English jurist. The important point of substance I want to make is that this is a man writing in December 1991. I could quote, but I won't, probably the greatest liberal in human history, John Stuart Mill, who made precisely the kind of observation that I have just quoted, just over 100 years ago, when he was talking about the rise of an industrial market economy in Great Britain: the absolute need for the state to move in to make rights effective for human beings in the context of a pervasive set of market relations.

This kind of reasoning more recently—and by that I mean in the post Cold War period—has meant growing governmental acceptance of the linkage between trade and human rights. The European Economic Community has led the way in recognizing the links and European leaders of all political persuasion have been preoccupied to assure that economic integration will not mean the downward harmonization of standards. Eleven of its twelve members have adopted a Community Charter of the Fundamental Social Rights of Workers. Earlier the EEC deliberately delayed entry of Spain and Portugal until they met the human rights standards of members states, and Turkey's poor human rights record today is still an obstacle to that country's membership.

• 1815

The Charter of the European Bank for Reconstruction and Development, the major new bank that's been established in the modern world, makes explicit links between its lending policies and human rights, pluralism and democracy. There have been other signs of movement in this direction—for example, the World Bank's recent concerns about the desirability of considering a "good governance" of factors in reaching loan decisions. This is not a question therefore of human rights alone. Respect for basic human rights also makes good economic sense, but I'll leave that argument to others.

The North American Free Trade Agreement is not the European Economic Community, some will appropriately and technically argue. However, they share a similar genesis, in that they are part of a global movement of reducing trade barriers, opening up markets and the growing interdependence among states. This new internationalism is not only about the movement of goods and services across borders, it is also about a concern about human rights beyond one's own borders.

As nations increasingly relinquish control over their own economies in response to globalization... I refer members of the committee to Robert Heilbroner's short, interesting, readable book called *Twenty-First Century Capitalism*, in which he argues persuasively that the world economy literally is out of control. But as he says, it doesn't mean it lacks direction, and the direction is a form of market capitalism. We are dealing with this on a regional basis, I would argue,

[*Translation*]

J'ai cité un juriste anglais éminent. Le point que je tiens à souligner, c'est que cet homme a écrit en décembre 1991. Je ne le ferai pas, mais je pourrais citer probablement le plus grand libéral de l'histoire humaine, John Stuart Mill, qui a fait justement ce type d'observation que je viens de citer, il y a un peu plus de 100 ans, quand il a parlé de l'essor d'une économie de marché industrielle en Grande-Bretagne: le besoin absolu pour l'État d'intervenir pour garantir les droits des êtres humains dans le cadre d'un ensemble de relations fondées sur les forces du marché qui touchent l'ensemble de la société.

Ce type de raisonnement a récemment—je veux dire en cette période d'après-guerre froide—amené les gouvernements à accepter de plus en plus l'idée d'associer échanges économiques et droits de la personne. La Communauté économique européenne a ouvert la voie en reconnaissant ces liens, et les dirigeants européens de toutes tendances politique ont cherché à faire en sorte que l'intégration économique n'équivale pas à un nivellement par le bas des critères et normes en la matière. Onze des douze membres de la CEE ont adopté une Charte communautaire des droits sociaux fondamentaux des travailleurs. Plus tôt, la CEE avait retardé l'entrée en son sein de l'Espagne et du Portugal jusqu'à ce que ces deux pays répondent aux critères des États membres en matière de droits de la personne, et la piètre performance de la Turquie sur ce plan reste un obstacle à son adhésion.

La Charte de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement associe explicitement ses politiques de prêt au respect des droits de la personne, au pluralisme politique et à la démocratie. On a pu voir d'autres signes de cette tendance, entre autres dans les préoccupations récentes de la Banque mondiale, quand elle parle du critère de «bon gouvernement» comme l'une des conditions d'obtention de prêts. Il ne s'agit pas ici de bons sentiments. Le respect des droits humains élémentaires présente aussi des avantages au niveau économique, mais je laisse à d'autres personnes le soin de faire valoir ce point.

L'Accord de libre-échange nord-américain n'est pas la Communauté économique européenne, rétorqueront certains. Mais ces deux initiatives ont connu la même genèse; elles s'inscrivent dans un courant général de réduction des entraves au commerce, d'ouverture des marchés et d'interdépendance accrue entre États. Ce nouvel internationalisme ne se limite pas aux mouvements de biens et services entre pays; il reflète également le souci de veiller au respect des droits de la personne outre-frontière

À mesure que nous abandonnons le contrôle sur nos économies nationales en faveur de la mondialisation... Les membres du comité pourront se reporter au livre de Robert Heilbroner, *Twenty-First Century Capitalism*. Dans ce court ouvrage, intéressant et facile à lire, l'auteur soutient d'une façon convaincante que l'économie mondiale est littéralement hors de contrôle. Mais il affirme que cela ne veut pas dire qu'elle manque d'orientation, celle-ci étant une

[*Texte*]

when I talk about this agreement. As nations increasingly relinquish control over their own economies in response to globalization, it must be recognized that state sovereignty, the supreme and uncontested principle of international relations, until a few years ago, must be mitigated by international scrutiny of human rights protection. We are dependent on and responsible to our neighbours in new ways.

The Prime Minister of Canada, in conference after conference, whether it's the Francophonie or the Commonwealth or many others, has made precisely the same point, in terms of general relationships between states in the modern world and individual rights in that context.

While there are human rights problems in all three countries, as has become abundantly clear today from other presentations, Mexico's situation is surely the most serious. Notwithstanding some recent signs of progress, Mexico continues to have what can only be described as a poor human rights record.

Credible human rights organizations inside and outside Mexico have documented the extent of these violations as "systemic, epidemic, permanent and structural"—the Interchurch Committee on Human Rights in Latin America—pointing out the impunity of the Mexico security forces is an ongoing problem. Violations include torture, electoral fraud and violence, the systematic repression of independent unions, harassment, threats and assassinations of human rights activists, peasant and indigenous leaders, opposition politicians, some of whom have been recognized as refugees in Canada, and independent journalists. Child labour, corruption in the media and government control over the electronic media persist. That is a reality.

While talk of human rights has occupied an increasingly important place in the speeches of government officials in Mexico, this talk has not always been accompanied by action. The governmental National Commission for Human Rights has been criticized because its mandate excludes the examination of rights violated in the context of federal judicial decisions, labour conflicts, and elections. One might well ask what's left. However, even within the confines of its official mandate, it's disturbing to note that in its biannual report of June of last year, only 12 of its 110 previous recommendations, they point out, have been accepted and implemented by the government.

• 1820

En négociant une entente commerciale aussi importante que cet accord, le Canada doit se montrer fidèle à sa politique étrangère de promotion des droits de la personne à l'échelle internationale. La signature de cet accord représente pour le Canada l'occasion de promouvoir ces droits de façon positive.

Les mesures prises par la communauté internationale pour protéger les droits de la personne sont souvent des gestes négatifs: embargos, sanctions économiques et diplomatiques, condamnations par les instances

[*Traduction*]

forme de capitalisme de marché. Moi je soutiens que dans cet accord, ce phénomène intervient sur une base régionale. Nous ne pouvons pas abandonner le contrôle sur nos économies nationales en faveur de la mondialisation sans reconnaître que la notion de souveraineté nationale, principe suprême et incontesté des relations internationales jusqu'à très récemment, doit être tempérée par une surveillance internationale en matière de protection des droits humains. La façon dont nous dépendons de nos voisins, et dont nous leur sommes redevables, a changé.

Le premier ministre du Canada a fait valoir ce même point à de multiples conférences, que ce soit celles de la Francophonie, du Commonwealth ou d'autres, quand il a parlé des relations générales existant entre les États du monde moderne et les droits humains dans ce contexte.

S'il existe des problèmes en matière de droits de la personne dans les trois pays signataires de l'accord, c'est au Mexique que la situation est la plus préoccupante. Même si on a pu dernièrement noter certains signes de progrès, la performance du Mexique demeure médiocre.

Des organismes crédibles de promotion des droits humains, mexicains et internationaux, ont rendu compte de ces violations qu'ils ont qualifiées de systémiques, épidémiques, permanentes et structurelles (Comité Inter-Églises sur les droits de la personne en Amérique latine), soulignant que l'impunité dont jouissent les forces de sécurité mexicaines constituait un problème permanent. Ces violations incluent la torture, la fraude et la violence électorale, la répression systématique des syndicats indépendants, le harcèlement, les menaces et les assassinats perpétrés contre les militants des droits de la personne, les dirigeants paysans et autochtones, les politiciens de l'opposition (certains ont été acceptés comme réfugiés au Canada) et les journalistes indépendants. Le travail des enfants, la corruption dans les médias et le contrôle étatique des médias électroniques sont des pratiques qui persistent. C'est la réalité.

Si les droits de la personne ont occupé une place de plus en plus importante dans les discours des représentants gouvernementaux, ces paroles n'ont pas toujours été suivies d'actions concrètes. La Commission nationale des droits de la personne, un organisme gouvernemental, a fait l'objet de critiques parce que son mandat exclut l'examen des violations des droits dans le cadre de décisions fédérales, de conflits de travail et des élections. On peut se demander: qu'est-ce qui reste? Mais même dans les limites de son mandat officiel, il est troublant de constater que dans son rapport bisannuel de juin 1992, seulement 12 de ses 110 recommandations précédentes avaient été acceptées et pleinement mises en application.

In negotiating a major trade deal such as the NAFTA, Canada should be consistent with its foreign policy of promoting human rights internationally. The signing of this agreement represents an opportunity for Canada to promote human rights in a positive fashion.

Many international actions to protect human rights are negative: embargoes, diplomatic or economic sanctions, condemnations in international fora. Canadian policy has recognized the importance of positive measures: in its aid for

[*Text*]

internationales. La politique du Canada traduit bien son souci d'adopter des mesures positives: appui aux régimes démocratiques, missions de surveillance et d'assistance électorale. Inscrire les droits de la personne dans l'accord de libre-échange correspondrait parfaitement à cette orientation. C'est-à-dire qu'on profite du resserrement de nos relations avec nos partenaires commerciaux pour améliorer en même temps la situation des droits de la personne.

I'd like to conclude with a couple of concrete suggestions. One of them I think is totally realizable even at this point in terms of what decisions have already been made by the heads of governments of the three countries involved.

In my submission to Mr. Wilson I recommended two possible options. The first was to integrate a social charter within NAFTA. This would clearly signal to all three governments that rights and economic policy are intertwined and must proceed in step. Among other freedoms, it could safeguard the rights of workers to organize in the union of their choice, bargain collectively, strike, work in a safe and healthy environment, and expect equal opportunities irrespective of gender or of ethnic or racial origin. Such rights in principle are already in place in Canada and the United States. Such a charter could explicitly recognize that workers' rights and standards would be harmonized upwards over time. It could contain an adjudication mechanism to render binding and enforceable judgments against unfair trading practices, including the systematic denial of workers' rights. This would have been our clear first choice as an option.

The second option is one that I think would be the most realistic to follow up on at this time, in light of President Clinton's expressed desire to obtain improvements in this domain. It would involve setting up an independent trilateral agency or commission to monitor how internationally recognized labour rights and other human rights are affected by the free trade agreement. This body would be made up of human rights experts and lawyers from the three countries. They would be mandated to observe, receive complaints, investigate and report annually to the legislatures on the human rights performance of the three countries in the context of NAFTA.

Such an agency, I say here, would have neither the authority to compel change nor would it have an elaborate bureaucratic structure. For many human rights problems the issue is not the absence of laws and constitutional guarantees but the fact that they are not enforced. Again, we've heard this today.

The annual reports would highlight the progress and gaps in the human rights performance of the principal actors: states, businesses, unions and police in each country and will rely on the weight of domestic and international public opinion to ensure that the three governments take the necessary steps to improve the human rights performance in their respective countries.

[*Translation*]

democratic regimes, and in its support for election assistance and monitoring. Addressing human rights issues within the context of a free-trade agreement would be consistent with this positive orientation: using the strengthening of our relations with our trading partners to improve human rights.

J'aimerais terminer mes commentaires en vous donnant deux suggestions précises. L'une d'entre elles serait tout à fait réalisable même à ce point des discussions dans le contexte des décisions qui ont déjà été prises par les chefs des gouvernements des trois pays concernés.

J'avais recommandé deux options possibles à M. Wilson. La première option proposée par le Centre international consistait à intégrer une charte sociale dans l'accord. Cette charte rappellerait clairement aux trois gouvernements que les droits et les politiques économiques sont étroitement reliés et doivent aller de pair. Entre autres libertés, elle garantirait aux travailleurs le droit de s'organiser dans les syndicats de leur choix, le droit de négocier collectivement, de faire grève, de travailler dans un environnement sûr et sain, le droit à l'égalité des chances sans discrimination fondée sur le sexe, l'origine ethnique et sociale. Une telle charte pourrait prévoir de façon explicite une harmonisation progressive et par le haut des droits des travailleurs et des normes de travail. Elle inclurait un mécanisme rendant exécutoires les décisions concernant les pratiques commerciales déloyales, y compris le non-respect systématique des droits des travailleurs. Cette option constitue de loin notre premier choix.

Notre deuxième option—celle qui, à mon avis, semble la plus réaliste aujourd'hui depuis que le président Clinton a exprimé l'intention d'obtenir des améliorations dans ce domaine—impliquerait la création d'une agence ou commission indépendante et trilatérale chargée de surveiller l'impact de l'accord de libre-échange sur les droits humains internationalement reconnus. Cet organisme serait formé de juristes et d'experts en droits de la personne des trois pays signataires. Il aurait pour mandat d'observer, de recevoir les plaintes, d'enquêter et de présenter chaque année aux assemblées législatives un rapport sur la performance de chaque pays en matière de droits de la personne dans le cadre de l'ALENA.

Cette instance n'aurait pas le pouvoir d'imposer des changements et ne nécessiterait pas une structure administrative complexe. Souvent, quand il s'agit des droits de la personne, le problème ne réside pas dans l'absence de lois ou de garanties constitutionnelles, mais plutôt dans le fait que ces lois et garanties ne sont pas appliquées. Nous avons entendu cela encore une fois aujourd'hui.

Les rapports annuels signaleraient les progrès enregistrés en matière de droits humains par les principaux acteurs (État, entreprises, syndicats, corps policiers) dans chaque pays ainsi que les lacunes à combler; la commission compterait sur l'opinion publique de chaque pays et sur l'opinion publique internationale pour faire pression sur les trois gouvernements et les inciter à améliorer la situation des droits humains à l'intérieur de leurs frontières.

[*Texte*]

I repeat, speaking candidly and politically, if there is the will on the part of the three governments to deal in a progressive, phased-in way with human rights matters, then whatever else one says about the agreement—even if they don't touch one comma in the rest of the agreement—they could do this.

• 1825

I hope that you, the members of the committee, will be considering closely the idea of a trilateral monitoring agency when you prepare your report. This option could be effective without being costly. It's something all three governments could agree upon. It could have a real impact. We must not forget the positive role that accurate information about violations of human rights has played in recent history, not only in our country but in many others.

Whatever recommendations you make, I hope you will recognize clearly that a trade deal of such fundamental importance, not only to our three countries but to our hemisphere and beyond, cannot ignore its human dimension, its impact on human rights and the need to make sure they are protected.

Je vous remercie de votre attention.

The Chairman: We'll go to questions. Mr. Duhamel.

Mr. Duhamel: Thank you, Mr. Chairman.

Merci, monsieur, madame. J'ai beaucoup apprecié vos présentations.

I want to pick up on one comment from Mr. Broadbent that I believe summarizes—you may want to dispute that perhaps—all of the presentations. It's that global trade is not just an economic reality, but it is also a social reality. I believe that many people are starting to understand that.

Some of you have addressed the question, but I would like to raise it now: What do we do now? Mr. Broadbent has brought forward two proposals, but it would appear as if it could in fact be stopped. This is in theory, because there might be an election that would bring about some change. I don't know. I'm not making a judgment on that. One could also go forward with it and then attempt to bring about some change later. One could in fact attempt to bring the change before, on the premise that bringing change later could be extremely difficult.

Are there other options that I have forgotten? Perhaps whoever wants to address those particular issues could make a very brief comment.

Mr. Broadbent: Could I pick up on that? I think you might have misunderstood part of what I had to say on that. As head of a human rights institution now, I'm not commenting on the economics of it. I may well have my private views—I do have them on that and other considerations—but I'm talking about what can be done coterminous with the debate, if you like, on NAFTA itself.

[*Traduction*]

Je vous répète en toute franchise et en tenant compte des contraintes politiques que si les trois gouvernements avaient la volonté de régler la question des droits de la personne d'une façon progressive, ils pourraient le faire, quoi qu'on dise de l'accord—même si on ne changeait pas un iota dans le reste de l'accord.

J'espère que vous, les membres du comité, étudierez attentivement cette idée d'agence trilatérale de surveillance au moment de rédiger votre rapport. Voilà une option qui peut s'avérer efficace sans impliquer de coût important. C'est une solution susceptible de convenir aux trois gouvernements. Elle pourrait avoir un impact réel. N'oublions pas le rôle positif qu'a pu jouer dans l'histoire récente l'information sur les violations des droits de la personne, non seulement dans notre pays, mais dans bien d'autres également.

Quelles que soient les recommandations que vous émettrez dans votre rapport, j'espère que vous reconnaîtrez clairement qu'en signant un accord commercial d'une importance aussi fondamentale—non seulement pour nos trois pays, mais aussi pour tout l'hémisphère, et même au-delà—on ne peut négliger cette dimension humaine, son impact sur les droits humains et la nécessité de garantir la protection de ces droits.

Thank you for your attention.

Le président: Nous passerons maintenant aux questions. Monsieur Duhamel.

M. Duhamel: Merci, monsieur le président.

Thank you, Sir, Madam. I have greatly appreciated your presentations.

Je voudrais revenir sur un commentaire de M. Broadbent qui, à mon avis—mais vous ne serez peut-être pas d'accord—résume bien tous les exposés. Vous disiez que le commerce mondial n'est pas seulement un phénomène économique, mais aussi une réalité sociale. Je pense que de plus en plus de personnes commencent à le comprendre.

Certains d'entre vous ont traité de cette question, mais j'aimerais maintenant la poser: que faisons-nous maintenant? M. Broadbent a proposé deux options, mais il semble qu'il serait possible d'interrompre le processus. C'est une supposition, car une élection pourrait apporter quelques changements. Je ne sais pas. Je ne me prononce pas sur cette éventualité. Nous pourrions aussi aller de l'avant et essayer d'apporter des changements plus tard. En fait, nous pourrions même essayer de modifier l'accord dès maintenant, puisqu'il pourrait être extrêmement difficile de modifier le cours des choses plus tard.

Y a-t-il d'autres options qui m'échappent? Je m'adresse à quiconque voudrait nous dire quelques mots sur ces questions.

M. Broadbent: Vous permettez que je réponde? Vous n'avez peut-être pas tout à fait compris ce que je disais à cet égard. A titre de président d'un organisme des droits de la personne, je ne me prononce pas sur les aspects économiques. Je peux très bien avoir des opinions personnelles—et j'en ai bel et bien sur cette question et sur d'autres points—mais je parlais de ce qui serait possible de faire dans le cadre du débat sur l'accord lui-même.

[*Text*]

I'm picking up with what I've heard in Washington. I've spoken to people in Washington. My understanding, from a conversation that President Clinton had with President Salinas that I was informed of, was that he had indicated very clearly that he, the President of the United States, expects to see some clear movement between now and the end of June on the matters he raised. The matters he raised specifically were labour standards, rights, and the environment.

My point is that if we, as Canadians, want to see some concern about the rights and democratic conditions matters, then we could get a parallel track going. We could conceivably set up some conditions for those who support the agreement such that if it's accepted then one of the conditions would happen by the end of June, if you like. It's the idea I presented—as did some others—that a trilateral commission would be established and implemented coterminously with the implementation of the agreement.

If I understood you correctly, I'm not talking about cancelling or modifying the agreement necessarily. These are all important matters. They should be decided and discussed on their own merits.

I am saying that if we go ahead, there is every good political reason for all three governments, within their legislatures, to pursue a parallel commitment to rights by doing something along the lines that I propose.

Mr. Duhamel: Yes. Thank you for the clarification. I did understand your comments correctly. Perhaps I phrased my question badly. It would appear you are saying that even with this particular agreement there's a lot that can be done and you have made some proposals. Okay. You've answered that question. Are there any other comments on my points?

Mr. Clark: Yes, I think in our presentation we talked about some of the technical solutions to human rights problems and the failure of those solutions to produce the right sort of results.

Having said that, it's clear that formal commitments to human rights play a real and important role in world affairs. Any sort of agreement of the nature of something like the free trade agreement seems to us to be an opportunity to make some of those formal commitments.

Just before coming here this afternoon I was reading a speech made by Mr. Wilson in Monterrey, Mexico, on January 26. In that speech he talks about, for instance:

> As continental neighbours, we share many ties. Perhaps none is more important than our mutual environment: the air we breathe, the water we drink, and the land on which we grow our food.

• 1830

There's not a word about human rights, yet that's the opportunity and the environment we're talking about. The human rights environment is as important as other environments.

[*Translation*]

Je reprends ce que j'ai entendu à Washington. J'ai parlé à Washington à des gens qui m'ont rapporté une conversation entre le président Clinton et le président Salinas au cours de laquelle le président des États-Unis a indiqué très clairement qu'il s'attend à voir une nette amélioration d'ici à la fin de juin dans des dossiers qu'il a soulevés. Il a mentionné particulièrement les normes de travail, les droits et l'environnement.

Je disais que si nous, les Canadiens, voulons que soient pris en compte les droits humains démocratiques nous pourrions mettre en place un processus parallèle. Nous pourrions très bien fixer des conditions à ceux qui appuient l'accord, de sorte que si l'accord est ratifié, l'une de ces conditions devrait être remplie d'ici à la fin de juin, par exemple. C'est dans cet esprit que j'ai proposé—comme d'autres—la création d'une commission trilatérale qui irait de pair avec la mise en oeuvre de l'accord.

Si je vous ai bien compris, vous parliez de rejeter ou de modifier l'accord, mais ce n'est pas nécessairement ce que je disais. Toutes ces questions sont importantes. Il faut prendre des décisions après avoir discuté le pour et le contre de chacune.

Je dis que si nous décidons d'aller de l'avant avec cet accord, les trois gouvernements ont d'excellentes raisons politiques d'agir, chacun de leur côté, pour réaliser un engagement parallèle en matière de droits humains en prenant des mesures semblables à celles que je propose.

M. Duhamel: Très bien. Merci de cette précision. J'avais bien compris vos observations, mais j'ai peut-être mal formulé ma question. Vous semblez dire qu'il est possible de faire bien des choses dans le cadre même de cet accord, et vous faites certaines propositions. Très bien. Vous avez répondu à cette question. Avez-vous d'autres observations à faire au sujet des points que j'ai soulevés?

M. Clark: Oui, dans notre exposé nous avons mentionné certaines solutions techniques aux problèmes des droits humains, et nous avons constaté que celles-ci n'ont pas réussi à produire les résultats espérés.

Cela étant dit, il est évident que des engagements officiels en matière de droits humains jouent un rôle important et réel dans les affaires mondiales. Toute entente du genre de l'accord de libre-échange semble une bonne occasion de prendre de tels engagements officiels.

Juste avant de venir ici cet après-midi je lisais un discours que M. Wilson a fait à Monterrey, au Mexique, le 26 janvier. Dans ce discours, il dit, par exemple:

> En tant que voisins sur ce continent, de nombreux liens nous unissent. Il n'y en a peut-être pas de plus solide que notre environnement commun: l'air que nous respirons, l'eau que nous buvons et la terre qui nous nourrit.

Malgré l'occasion qui lui en était donnée, il n'a pas dit un mot des droits humains, et c'est pourtant de cet environnement qu'il s'agit. L'environnement des droits humains est aussi important que les autres.

[*Texte*]

It's very sad, two paragraphs further down, to find Mr. Wilson praising a project that will help Mexico preserve the habitat of the monarch butterfly, while there is no word about human rights. The evidence we have presented and the groups here have presented leaves no doubt about the fact that that environment needs attention.

There are things that can be said, commitments that can be made and people who can be held to those commitments.

Mr. Duhamel: This is prior to signing the agreement.

Mr. Clark: Sure.

Ms Strong: I'd like to respond to this briefly as well. We've been working for the last ten months to try to understand the human rights implications of this agreement. Thousands and thousands of person-hours have gone into trying to understand this entire process.

We feel that we cannot possibly understand the human rights implications of this agreement without a full impact assessment. An impact assessment was completed in terms of the environment, but nothing was done in terms of human rights. We believe very strongly that this has to be undertaken and that the agreement cannot go forward without us fully understanding the implications.

In addition, we also have concerns about the implementation legislation and the importance of that. In light of what's happening with the parallel agreements in the United States, we feel strongly that we have to withhold at this time any movement forward on the ratification of this agreement until we understand the implications of the specific implementation legislation. The importance within the details of this agreement cannot be overstated. Thank you.

Mr. Duhamel: We should delay any signing until we understand fully the implications of human rights. Thank you.

Mr. Gunn: I'd like to add a comment. I'm not disagreeing with what is generally laid out here. Maybe I can make another argument.

All of the Latin American countries are watching what is in the NAFTA agreement. Which countries in Latin America will sign next? What is the nature of some of their difficulties with human rights violations in the past? You can go down the list. It's been promised by the former President of the United States that Chile will be the next country to sign or accede to NAFTA perhaps. The former sub-secretary of inter-American affairs suggested that Central America will come next.

We're concerned in the Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America about several of those countries. We need a rubric, if you will, right now that will help us to decide on how far you can go and when you can decide these questions of trade and human rights.

It would not be in our national interest as Canadians to not do that work right now when we're looking at the accord. It's irrespective of the number of the recommendations the churches would make here. Some have to do with electoral

[*Traduction*]

Il est très triste de constater que deux paragraphes plus loin M. Wilson vante un projet qui aidera le Mexique à préserver l'habitat du papillon monarque, alors qu'il ne fait pas la moindre allusion aux droits humains. Notre témoignage et celui des autres groupes ici présents montrent sans l'ombre d'un doute que cet environnement a besoin de protection.

Il y a des choses que nous pouvons dire, des engagements qui peuvent être pris et des gens qui doivent être tenus responsables de ces engagements.

M. Duhamel: Et cela doit être fait avant la signature de l'accord.

M. Clark: Bien sûr.

Mme Strong: J'aimerais, moi aussi, répondre brièvement. Depuis dix mois nous nous efforçons de comprendre les répercussions de cet accord sur les droits de la personne. Nous avons consacré des milliers et des milliers d'heures-personnes à essayer de comprendre l'ensemble du processus.

Je ne crois pas que nous puissions vraiment comprendre les répercussions que cet accord aura sur les droits humains sans faire une évaluation approfondie. On a terminé une évaluation des incidences environnementales, mais rien n'a été fait sur le plan des droits humains. Nous croyons très fermement que cela doit être fait et que l'accord ne peut pas être signé tant que nous n'en connaîtrons pas toutes les répercussions.

En outre, la loi de mise en oeuvre et ses effets nous préoccupent. Compte tenu des accords parallèles aux États-Unis, nous croyons fermement que nous devrons pour l'instant suspendre la ratification de cet accord tant que nous ne connaîtrons pas les répercussions de la loi de mise en oeuvre. Nous n'insisterons jamais trop sur l'importance des détails de cet accord. Merci.

M. Duhamel: Nous devrions attendre de bien connaître les répercussions de cet accord sur les droits humains avant de le signer.

M. Gunn: Ce n'est pas que je sois en désaccord avec ce qui a été dit en général, mais j'aimerais faire valoir un autre argument.

Tous les pays d'Amérique latine examinent de près le contenu de l'ALENA. Quels seront les prochains pays latino-américains à le signer? Quelle est la nature des violations des droits humains qui ont été commises dans ces pays dans le passé? On pourrait dresser une liste. L'ancien président des États-Unis a dit que le Chili pourrait être le prochain pays à adhérer à l'ALENA. L'ancien sous-secrétaire des Affaires inter-américaines a laissé entendre que ce serait ensuite au tour de l'Amérique centrale.

Plusieurs de ces pays préoccupent le Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine. Il nous faudrait un article, en quelque sorte, qui dès maintenant nous aiderait à déterminer jusqu'où on peut aller et à quel moment il faut prendre une décision à l'égard de ces questions d'échanges et de droits humains.

Il ne serait pas dans l'intérêt des Canadiens de ne pas le faire maintenant, pendant que nous examinons l'accord, et cela, peu importe le nombre de recommandations que les Églises pourraient faire. Certaines de ces recommandations

[*Text*]

observation, and so forth, in Mexico. I think the elections are in 1994. There are things that could be done later on, but it behoves us to be very clear on the issue of the human rights standards we want to set for these kinds of trade agreements and increased participation of our country with Latin America right now. We should not wait to sign an accord and then attempt to do it later on when perhaps we're pushed in other contexts. There should be a full parliamentary review of those countries where other and perhaps even more severe issues will also come before you.

Mr. Duhamel: Thank you.

Mr. Foster: Mr. Chairman, I might just add one further matter on this. In commenting on Mr. Broadbent's very worthwhile proposals, I'd have to say that we've tended toward the first, which is the reopening option. This is because of the extent to which we're dealing with a closely-knit web of relationships here.

Second, I would want to underline what has been said at this end of the table with regard to the democratic question of Mexico. We're not only dealing with individual or group violations of human rights, but with the whole atmosphere in Mexico. There are many elements of Mexican society with which we would identify, such as the search for a clean and democratic system of government, but they're not there yet.

• 1835

I fear that a sidebar agreement or a commission will be something like the Mexican National Commission for Human Rights. It's nice on paper. It's a nice initiative. In many ways it could provide useful information. However, it's a rather small offering to those forces in Mexico—I think they are growing and extensive—that are looking for a major change in terms of the democratic basis of the society and in this new proposed alliance with two other democracies in North America. I think that question is fundamental. That's why we have put the electoral question foremost.

The Chairman: Thank you.

Mr. Bosley (Don Valley West): I have to say that Mr. Broadbent's French has become so much better that I'm convinced he's running for something again.

Mr. Broadbent: That's right. Yours is worse.

Mr. Bosley: That's right.

What is Mexico a signatory to in human rights terms? Amnesty International made the point of asking for something about the committee on torture and things it's apparently not a signatory to. I'm interested in what it is a signatory to at the moment in international terms.

Ms Iribarne: Yes. Mexico has ratified the International Covenant on Civil and Political Rights, the American convention and the United Nations Convention Against Torture.

[*Translation*]

ont trait, notamment, à l'envoi d'observateurs pendant la campagne électorale mexicaine, qui aura lieu, je crois, en 1994. Certaines mesures pourront être prises plus tard, mais nous nous devons d'être très clairs dès maintenant sur la question des normes relatives aux droits humains qui devront faire partie de tels accords commerciaux et que devront respecter les pays d'Amérique latine qui veulent accroître leurs échanges avec nous. Il ne faudrait pas signer d'abord et essayer de faire cela plus tard, à un moment où nous serons peut-être sollicités ailleurs. Il faudrait qu'il y ait un examen parlementaire approfondi de ces autres pays où la situation est peut-être même plus grave.

M. Duhamel: Merci.

M. Foster: Monsieur le président, j'aimerais dire un dernier mot sur cette question. Parmi les propositions très valables de M. Broadbent, je dois dire que nous préférons la première, la renégociation, puisque toutes ces questions sont si intimement liées les unes aux autres.

Deuxièmement, je tiens à souligner ce qui a été dit à ce bout de la table en ce qui concerne la question de la démocratie au Mexique. Il ne s'agit pas seulement de violations des droits humains commises par certaines personnes ou certains groupes, mais de toute l'ambiance du Mexique. Il y a de nombreux éléments de la société mexicaine auxquels nous pourrions nous identifier, comme ceux qui essaient d'établir un système de gouvernement démocratique et intègre, mais qui n'y sont pas encore parvenus.

Je crains qu'un accord parallèle ou une commission ne soit aussi utile que la Commission nationale des droits de la personne du Mexique. Sur papier, c'est très bien, c'est une belle initiative. Nous pourrons peut-être en obtenir des renseignements utiles sur bien des questions. Toutefois, c'est offrir bien peu aux groupes mexicains—qui, je crois, croissent en force et en nombre—qui souhaitent une démocratisation en profondeur de leur société et qui espèrent que cette nouvelle alliance avec les deux autres démocraties d'Amérique du Nord contribuera à apporter d'importants changements sur ce plan. Je pense que cette question est fondamentale. C'est pour cette raison que la question électorale doit passer avant les autres.

Le président: Merci.

M. Bosley (Don Valley-Ouest): Le français de M. Broadbent s'est tellement amélioré que je suis convaincu qu'il a l'intention de se porter candidat à une élection.

M. Broadbent: C'est exact. Vous, par contre, vous en avez perdu.

M. Bosley: C'est vrai.

Quelles ententes le Mexique a-t-il signées en matière de droits de la personne? Amnistie internationale n'a pas manqué de soulever la question de la convention contre la torture et d'autres traités que le Mexique n'a pas signés. J'aimerais savoir à quelles ententes internationales il a adhéré.

Mme Iribarne: Le Mexique a ratifié le Pacte international relatif aux droits civils et politiques, la Convention américaine sur les droits de l'homme et la Convention des Nations Unies contre la torture.

[*Texte*]

Mr. Bosley: Is Canada a signatory to something that Mexico isn't?

Ms Iribarne: Yes.

Mr. Broadbent: Yes, there would be. I don't have the exact list for Mexico, but where we're a signatory to quite a long list beyond that.

Ms Strong: I'm not sure if you have a copy of our brief.

Mr. Bosley: Yes, I do.

Ms Strong: On page 12 you'll find who has ratified what and who's a signatory to what under various international and regional instruments.

Mr. Bosley: Here's the reason I'm asking. One of the difficulties in the economic side of trade law has been trying to find some way to negotiate adequately what is a trade-distorting subsidy, for the sake of argument. We may be able to get it through the GATT, but we may not.

Mr. Broadbent's proposal—and that of others—that we have a trilateral human rights verification agency begins, I assume, with some understanding of what it is the three countries are going to be in agreement with and will be verifying.

There's a reason why I'm asking the question that way. If it is to be UN covenants that are to be verified, my instinct is not to be opposed to the notion, but to ask this question. Our country had a very nice UNDP report last year. We're going to get a much worse one next year. That becomes clear. There's a utility to any country having to respond to a credible third party saying "You, Canada, are doing a rotten job on the treatment of your natives". That, I gather, is what we're going to get. We're going to have to respond to that on international terms.

I don't know where the agency is that can handle us and the Mexicans and the Americans on human rights terms. The proposal in a sense is to set up a parallel agency. I'm just asking the question. Is that something we should already be saying should exist through the UN? Or is it something else that we should be pushing in that sense rather than setting it up as a parallel for a trade agreement only?

The Chairman: Ms Rumsey first and and then Mr. Broadbent.

Ms Rumsey: One of the instruments that does exist in the UN system and that ICCHRLA has focused on a lot is the UN Commission on Human Rights. Mexico has been very good at staying off the UNCHR agenda. I think there's a challenge in that for Canada. The work that ICCHRLA has done this year on Colombia is being at best ignored by the Canadian government because Canada is entering into increased trading relations with Colombia. This ia a country where human rights violations are not only systematic, but gross.

While that instrument exists, I very much doubt that Canada would want to bring Mexico to the UNCHR agenda, and Mexico would not want to be there.

[*Traduction*]

M. Bosley: Le Canada est-il signataire d'une convention à laquelle le Mexique n'a pas adhéré?

Mme Iribarne: Oui.

M. Broadbent: Oui, c'est possible. Je n'ai pas de liste précise pour le Mexique, mais le Canada en a signé beaucoup plus.

Mme Strong: Avez-vous un exemplaire de notre mémoire?

M. Bosley: Oui.

Mme Strong: À la page 12, vous trouverez une liste de conventions régionales et internationales et des pays signataires.

M. Bosley: Voici pourquoi je pose la question. En droit commercial, l'une des difficultés, c'est de négocier une définition acceptable de ce qui constitue une subvention faussant les échanges. Nous pourrons peut-être y parvenir dans le cadre du GATT, mais peut-être pas.

M. Broadbent—et d'autres personnes—a proposé la création d'une agence trilatérale de surveillance, ce qui suppose que les trois pays s'entendent sur ce qui devra faire l'objet d'une surveillance.

Voici pourquoi je formule ainsi ma question. Est-ce que c'est le respect des conventions des Nations Unies que l'on devra surveiller? Je ne suis pas contre cette idée, je pose simplement la question. L'an passé, le rapport du Programme des Nations Unies pour le développement était très flatteur pour notre pays. Il est évident que nous serons beaucoup plus mal notés l'an prochain. Il est bon que nous ayons à répondre à un tiers crédible qui nous dit: «Vous, les Canadiens, traitez très mal vos autochtones». Je pense bien que c'est ce qu'on nous dira. Et nous devrons répondre à la communauté internationale.

Je ne sais pas quel est l'organisme qui pourrait surveiller le respect des droits de la personne ici, au Mexique et aux États-Unis. On a proposé de créer une agence parallèle. Je pose simplement la question. Est-ce que ce n'est pas quelque chose qui devrait déjà exister au sein des Nations Unies? Est-ce que ce n'est pas à ce niveau qu'il nous faudrait un tel organisme, plutôt qu'un mécanisme créé en parallèle à un accord commercial?

Le président: D'abord M^me^ Rumsey, et ensuite M. Broadbent.

Mme Rumsey: Il existe déjà la Commission des droits de l'homme des Nations Unies, à laquelle le Comité inter-Églises s'est déjà beaucoup intéressé. Le Mexique a réussi très habilement à ne pas faire parler de lui à la Commission des droits de l'homme. Je pense qu'il y a là un défi pour le Canada. Dans le meilleur des cas, le gouvernement canadien fait semblant de ne pas être au courant des travaux que le Comité inter-Églises a effectués cette année en Colombie parce qu'il cherche à accroître ses échanges commerciaux avec la Colombie. Voilà un pays où les violations des droits de la personne sont non seulement systématiques, mais flagrantes.

Cet instrument a beau exister, je doute fort que le Canada voudra soulever le cas du Mexique à la Commission des droits de l'homme des Nations Unies, et le Mexique n'apprécierait pas que cet organisme s'intéresse à lui.

[*Text*]

Mr. Broadbent: This is my comment, and I'm not being glib on this either. In my view, Mexico is the most successful one-party state in the 20th century. A lot of the problems we have discussed at this end of the table and many others come out of that reality. It gets back to the problems of enforcement of UN norms and standards.

• 1840

Mexico has taken—perhaps even more than any other Latin American state in recent history—the view that internal matters are internal matters. They define any legitimate concern about democracy and human rights as exclusively internal. Fortunately, in terms of the modern world, that has not only been theoretically shattered for a long time, but in practice around the world it's increasingly not accepted by other states and not by Canada. We welcome outside observers. If we have a crisis at Oka, we say to international groups, by all means, come in. That's one of the hallmarks of an open and democratic society.

I'd like to just take up the specific question about setting up one of the things. I agree that it's the weaker option. I'm presenting something that I think is politically do-able here and that could have some results.

All three countries have ratified the UN Covenant on Political and Civil Rights. The United States only recently ratified it. Those rights are of great importance in Mexico. They lead to effective economic and social rights because a free trade union movement is a kind of overlap of both.

Let's say you took the rights that are in the political and civil rights covenant and you embodied them—all three governments that are officially for it—in such a trilateral commmission that reported to the legislatures—not just to the executive branch—and did a number of things that I listed that people could appeal to and so on. I'm increasingly persuaded, because of my recent work from the last two or three years, from the force of public opinion. Let's face it, the force of public opinion in Canada and the U.S., in terms of political and civil rights here, could have a real benefit for Mexicans. The ordinary Mexican, if he or she were here, would say so.

A public annual report to our legislatures linking the performance of each country in terms of these rights categories alone—just to take one concrete example in response to the question—could be effective.

The Chairman: Thank you. Mr. Clark.

Mr. Clark: Yes, just a quick comment further to that. Mexico has ratified both the Inter-American Convention to Prevent and Punish Torture and has also ratified the American Convention on Human Rights.

[*Translation*]

M. Broadbent: Voici ce que j'en pense, et je ne prends pas cette chose à la légère. À mon avis, le Mexique est l'État unipartite qui a le mieux réussi au vingtième siècle. Bon nombre des problèmes que nous avons soulevés à ce bout de la table et d'autres que nous n'avons même pas mentionnés découlent de cette réalité. Cela nous ramène à la difficulté de faire respecter les normes des Nations Unies.

Le Mexique—plus peut-être que n'importe quel autre pays d'Amérique latine récemment—a adopté la position que des affaires internes sont des affaires internes. Pour le Mexique, toute préoccupation légitime en matière de démocratie et de droits humains est exclusivement interne. Heureusement, dans le monde moderne, cette position a non seulement été rejetée sur le plan théorique, mais elle n'est plus acceptée en pratique par le Canada et d'autres États. Nous laissons volontiers les observateurs étrangers venir chez nous. Lorsqu'il y a eu la crise à Oka, nous avons ouvert la porte aux groupes internationaux. C'est l'une des caractéristiques d'une société ouverte et démocratique.

J'aimerais répondre à la question précise de la mise en oeuvre de l'un de ces mécanimes. Je suis d'accord pour dire que c'est l'option la plus faible. Je propose quelque chose qui me semble faisable sur le plan politique et qui pourrait donner des résultats.

Les trois pays ont ratifié le Pacte international relatif aux droits civils et politiques. Les États-Unis ne l'ont ratifié que tout dernièrement. Ces droits sont très importants au Mexique. Ils ouvrent la voie aux droits économiques et sociaux réels, car le mouvement vers une zone de libre-échange touche à ces deux aspects.

Une commission trilatérale pourrait être chargée de surveiller le respect des droits garantis dans le Pacte relatif aux droits civils et politiques—et officiellement les trois gouvernements y souscrivent—et présenter un rapport aux trois corps législatifs—et pas seulement à l'exécutif—et pourrait remplir un certain nombre d'autres fonctions que j'ai énumérées et qui donneraient aux gens certains recours. En raison des travaux que j'ai effectués ces deux ou trois dernières années, je suis de plus en plus convaincu de la force de l'opinion publique. Soyons honnêtes, la force de l'opinion publique canadienne et américaine à l'égard des droits politiques et civils pourrait être très utile aux Mexicains. Le citoyen mexicain ordinaire, s'il était ici, vous le dirait.

Un rapport public annuel qui porterait uniquement sur le respect de ces droits dans chacun des pays—pour donner un exemple concret en réponse à votre question—et qui serait déposé dans chacune des assemblées législatives pourrait être efficace.

Le président: Merci. Monsieur Clark.

M. Clark: J'aimerais ajouter un bref commentaire. Le Mexique a ratifié la Convention inter-américaine visant à prévenir et à punir la torture ainsi que la Convention américaine sur les droits de l'homme.

[*Texte*]

The problem that comes out of these is of course the need to reinforce those existing mechanisms themselves. The fact that Mexico has signed the convention against torture—just as Turkey did very early on—doesn't mean that the problems are resolved. Internationally, that's one thing that needs to be addressed and may be addressed during the world conference on human rights this June.

Beyond that, however, other ways have to be found: new mechanisms, new commitments, new statements and new formats. This clearly provides some sort of opportunity for taking that one step further. Without saying that those are not effective or could not be used, there are other things that need to be introduced, particularly when countries like Canada are making strong statements about ensuring that human rights are central to the foreign policy. Until that happens, then those are mere words, mere rhetoric.

Mr. Bosley: Mr. Broadbent will know that I think the European Community agreement is a different structural agreement. Frankly, I wish we were in it. I would prefer a North American community agreement over a simple trade agreement for a whole lot of reasons. It would then involve certain other kinds of agreements that would be integral to that.

Whether they should or should not be here is not in the long term going to be all that important. I think you're right. The more we develop multilateral relationships with countries we want to be more friendly with, the more we are going to be value-laden in the way we treat them. That's going to be true.

Let me come to this question, because I take it seriously that the concern is a human rights concern and not a trade concern. Are there countries in Latin America that you would now say are ready for an agreement with Canada? I'm coming, in a sense, to your earlier comments. Do you believe that this current form and nature of an agreement is very flawed?

You were almost suggesting that the agreement itself in some way, in your view, creates violations of human rights. That's quite a different statement than that Mexico is not ready—it's trade agreements that are flawed. I want what's being said to be clear.

• 1845

Ms Strong: To respond to that, all our experience in working with this agreement shows that this agreement itself exacerbates the human rights situation. It reinforces structures and systems which are oppressive. It undemocratizes nations so that public opinion has less sway and popular movements have less ability to effect political change within their own countries.

It's extremely serious in terms of the actual human rights impact of this agreement. I don't want to take away from the human rights situation in Mexico, but I must emphasize as well that we will see a serious deterioration of the human rights situation in this country and in the United States with the implementation of this agreement.

[*Traduction*]

Le problème est évidemment de renforcer ces mécanismes qui existent déjà. Ce n'est pas parce que le Mexique a signé la convention contre la torture—comme la Turquie, qui l'a signée très tôt—que les problèmes sont réglés. C'est une question dont il faut discuter dans les tribunes internationales et qui pourrait faire l'objet de discussions lors de la Conférence mondiale sur les droits de la personne qui aura lieu en juin.

Cependant, il faut trouver d'autres solutions: de nouveaux mécanismes, de nouveaux engagements, de nouvelles déclarations et de nouveaux arrangements. Cet accord nous donne l'occasion de faire un autre pas en avant. Je ne dis pas que les mécanismes qui existent déjà sont inefficaces et ne devraient pas être utilisés, mais il faut adopter d'autres solutions, surtout lorsque des pays comme le Canada font de grandes déclarations pour dire que les droits de la personne sont au coeur de leur politique étrangère. Tant que ce ne sera pas chose faite, tout le reste ne sera que voeux pieux et discours creux.

M. Bosley: M. Broadbent sait sans doute que je pense que l'accord créant la Communauté européenne est très différent sur le plan structurel. J'aimerais bien que nous en fassions partie. J'aimerais mieux une entente créant une communauté nord-américaine qu'un simple accord commercial, et ce, pour bien des raisons. Cela supposerait diverses autres ententes qui en découleraient naturellement.

À long terme, que cela se fasse ou non ne serait pas très important. Je crois que vous avez raison. Plus nous établirons de relations multilatérales avec les pays avec lesquels nous voulons être amis, plus nous attacherons de valeur à ces relations. C'est ce qui arrivera.

J'accepte que ce qui vous préoccupe, c'est la question des droits humains, et non pas l'aspect commercial; c'est en ce sens que j'aimerais vous demander s'il y a des pays d'Amérique latine qui, d'après vous, sont prêts à signer une entente avec le Canada. Je reviens, en un certain sens, à ce que vous disiez tout à l'heure. Croyez-vous que ce genre d'accord a de sérieuses faiblesses dans sa forme et dans sa nature?

Vous disiez presque que cet accord, en soi, engendre des violations des droits de la personne. En disant cela, vous laissez entendre que les accords commerciaux sont mauvais, ce qui n'est pas du tout la même chose que de dire que le Mexique n'est pas prêt. Je veux que les choses soient claires.

Mme Strong: Pour répondre à cela, je vous dirais que notre expérience de cet accord montre qu'en soi il exacerbe les problèmes des droits de la personne. Il renforce des structures et des systèmes qui sont oppressifs. Il provoque un recul sur le plan de la démocratie, de sorte que l'opinion publique a moins de poids et que les mouvements populaires ont plus de difficulté à amener des changements politiques à l'intérieur de leur propre pays.

Les répercussions de cet accord sur les droits humains sont extrêmement sérieuses. Je ne veux pas atténuer le problème des droits humains au Mexique, mais je dois souligner qu'il y aura une grave détérioration à cet égard ici au Canada et aux États-Unis à cause de la mise en oeuvre de cet accord.

[*Text*]

In Mexico, where the human rights situation is clearly worse, we will see the worsening of that situation in a way that won't be found in the United States and Canada. It is the agreement itself that provides specific human rights concerns as well as existing human rights concerns outside of the agreement.

The Chairman: Mr. Gunn.

Mr. Gunn: Again, there are very few countries in Latin America that don't have some severe problems with human rights. We're also humble enough to suggest that in Canada we could be doing more. The churches are among the first to see that we have a lot of internal problems as well.

The point we'd like to make is that our analysis will lead us to believe that several governments in Latin America want this agreement so badly that they would change. What we have to do, therefore, is encourage those kinds of changes. We can give examples of situations.

We even see some of the policies of our neighbour to the south changing toward some of the former military regimes because of the new situation in the world. Trade becomes important and it's no longer in the interests of international trade to have military regimes and human rights violations take place. The world is moving in that direction.

We could turn that question around in a really good way. This is an important window of opportunity. Many of these countries would change. Let's make sure they do.

The Chairman: Thank you. I'm going to go to Mr. McCurdy.

Mr. McCurdy (Windsor—St. Clair): I'm really having difficulty with this. There seems to be some hope that some things can be done somehow to improve human rights in some areas. However, I want to look at what I consider to be the fundamental purpose of a free-market-based free trade arrangement largely dictated by the United States in the western hemisphere.

It seems to me that the general pattern, as you said, was in fact to weaken the capacity for intervention of democratic governments. One of the goals is to weaken certain rights that already exist in Canada and to ultimately reduce those rights to the lowest common denominator. This has in part been achieved. I'm talking about labour rights, the right to organize and so on. It's not by direct law or anything of the sort.

Let's entertain this thesis. In Canada, multinational-based corporations and free marketers looked around for a way to weaken a significant component in the productivity equation, which is mainly labour. How do we lower the tax bite? How do we decrease the burden of social programs, all of which, in my view, constitute the infrastructure of all rights?

When we entered the free trade agreement, we were concerned about what might happen to an awful lot of things. Others were absolutely confident that those things would happen. They thought that health care, labour union

[*Translation*]

Au Mexique, où la situation des droits humains est nettement pire, il y aura une aggravation qui sera sans comparaison avec ce qui se produira aux États-Unis et au Canada. C'est l'accord lui-même qui crée des problèmes précis en matière de droits humains, qui s'ajouteront aux problèmes qui existent déjà.

Le président: Monsieur Gunn.

M. Gunn: Encore une fois, il y a peu de pays d'Amérique latine qui n'ont pas de graves problèmes sur le plan des droits de la personne. C'est en toute humilité que nous disons que le Canada pourrait faire davantage. Les Églises ont été parmi les premiers à reconnaître que nous avons aussi beaucoup de problèmes internes.

Notre analyse nous laisse croire que plusieurs gouvernements d'Amérique latine veulent tellement adhérer à cet accord qu'ils sont prêts pour cela à apporter des changements. Ce que nous devons faire, c'est donc encourager ces changements. Nous pouvons vous donner quelques exemples.

Nous avons même pu constater que les politiques des États-Unis à l'égard de certains anciens régimes militaires sont en train d'évoluer en raison de la nouvelle situation mondiale. Le commerce devient important, et les intérêts du commerce international ne sont plus servis par des régimes militaires et des violations des droits de la personne. Le monde est en train de changer à cet égard.

Nous pourrions très facilement renverser cette situation. L'occasion est belle. Beaucoup de ces pays sont prêts à changer; assurons-nous qu'ils le feront.

Le président: Merci. Je passe maintenant la parole à M. McCurdy.

M. McCurdy (Windsor—Sainte-Claire): Cette question me pose beaucoup de problèmes. Il semble y avoir un certain espoir que, d'une façon ou d'une autre, des mesures pourront être prises pour améliorer les droits de la personne dans certains domaines. Toutefois, j'aimerais que nous parlions de ce qui me semble être l'objectif fondamental d'un accord de libre-échange axé sur un marché libre, qui est en grande partie imposé par les États-Unis dans l'hémisphère occidental.

Il me semble que l'objectif général, comme vous le disiez, c'était de réduire la capacité d'intervention de gouvernements démocratiques. L'un des objectifs, c'est d'affaiblir certains droits qui existent déjà au Canada et, au bout du compte, de les réduire à leur plus faible expression. C'est déjà réalisé en partie. Je songe aux droits des travailleurs, au droit de créer des syndicats, etc. Cela ne s'est pas fait par l'adoption de lois à cet effet ni d'autres mesures de ce genre.

Imaginons ce scénario. Au Canada, les sociétés multinationales et les tenants du libre marché ont cherché un moyen d'affaiblir une composante importante de l'équation de la productivité, c'est-à-dire la main-d'oeuvre. Comment payer moins d'impôts? Comment alléger le fardeau des programmes sociaux, tout ce qui, à mon avis, constitue l'infrastructure de ces droits?

Lorsque nous avons signé l'accord de libre-échange, nous étions inquiets de l'effet qu'il aurait sur beaucoup de choses. D'autres étaient absolument convaincus que ces choses se produiraient. Ils croyaient que les soins de santé, la force des

[*Texte*]

strength, and social programs might be weakened in ways that the government in the first place attempted to weaken by legislation. It found, though, that there was no real way it could do it. However, with the FTA this was sneakily accomplished.

• 1850

In listening to this tripartite thing, if you look at the southern United States, there is undoubtedly the right to organize. There's also a right to work and not be organized. That kills unions.

The general pattern is I think a deliberate effort to weaken governments in acting—as I think a couple of you indicated—for the benefit of citizens. The free market, according to the view of some, demands that the free market is able to play its game as it chooses to. There will be an inevitability, I think, that some rights are going to go downhill.

I'll just put that out, because I think that's the pattern. I think it's essentially anti-democractic in its potential. Our response to that is to have a tripartite United Nations.

How we would enforce these rights, I don't know. The newspapers would say "Mexico's a bad boy". People will get excited for a week or so, as it happens just about every time a human rights issue arises, and then it will disappear. On the other hand, if we had a social contract, as they have in Europe, then we'd have something enforceable.

There's another approach as well. There are some kinds of subsidies, such as environmental subsidies, right-to-work subsidies, failure to pay for an adequate education or training subsidies, and all kinds of subsidies, which might conceivably be identified when there is unfair competition, for example. I'm just wondering whether that doesn't create a possible basis for a more effective approach at least to the addressing of certain kinds of attacks—not all of them—on human rights.

Many of the issues that have been raised I think are going to be quite impossible to address through an FTA. However, there are some that are likely to support rights more generally conceived of by virtue of their enforcement: the right to have a job and the right to have an adequate social program. All of this could be attacked by means of measures, such as through a tripartite commission or through domestic law that says, for example, that when Americans are shipping in some manufactured good, it is being subsidized by suppressing workers in a variety of ways. That has a specific cost and there should be a countervail to it.

I shoot those out as things to be explored. However, I really do have difficulty with the first part of the question with respect to what is really being pursued in the western hemisphere by multinationals and how that could possibly be reconciled with the issue of rights. I see that as the resistance to any component of the agreement addressing that issue.

[*Traduction*]

syndicats, les programmes sociaux pourraient être affaiblis, comme d'ailleurs le gouvernement avait déjà essayé de le faire par voie législative. Il a toutefois constaté qu'il n'y avait pas vraiment de moyens pour lui de le faire. Toutefois, l'ALÉ a permis d'y arriver de façon sournoise.

Il s'agit d'un accord tripartite. Dans le Sud des États-Unis, les travailleurs ont sans aucun doute le droit de créer des syndicats. Mais ils ont aussi le droit de travailler et de ne pas être syndiqués. Cela tue les syndicats.

Je pense que l'objectif général, c'est d'affaiblir délibérément les gouvernements pour qu'ils ne puissent plus intervenir—comme certains d'entre vous l'ont signalé—dans l'intérêt des citoyens. Selon certains, il faut que le marché soit tout à fait libre d'agir comme bon lui semble. Je crois qu'il est inévitable que certains droits seront affaiblis.

Je pense que c'est l'idée générale. Je pense que cet accord est essentiellement antidémocratique. Notre réponse à cela, c'est de créer des Nations Unies tripartites.

Comment faire respecter ces droits, je l'ignore. Les journaux diraient: «Le Mexique se conduit mal.» Les gens s'enflammeront pendant une semaine, comme ils le font chaque fois que la question des droits humains fait les manchettes, puis ils se calmeront. Par contre, si nous avions un contrat social, comme en Europe, nous aurions quelque chose que l'on peut faire respecter.

Il y a une autre possibilité. Nous pourrions, en cas de concurrence déloyale, par exemple, faire valoir que le fait que nos compétiteurs n'assument pas les coûts environnementaux, ne respectent pas le droit au travail, embauchent des travailleurs non formés, tout cela équivaut à des subventions. Je me demande si cela ne nous donnerait pas un autre moyen plus efficace de sévir pour corriger certaines—mais pas toutes—violations des droits de la personne.

Je pense qu'il y a beaucoup de problèmes que nous ne pourrons absolument pas régler au moyen des mécanismes prévus dans un accord commercial. Toutefois, certains appuieront peut-être plus facilement des droits qui sont plus faciles à définir et à appliquer, comme le droit au travail et le droit d'avoir des programmes sociaux suffisants. Tout cela pourrait être attaqué par une commission tripartite ou par une loi intérieure qui dirait par exemple que lorsque des Américains produisent certains biens manufacturés destinés à l'exportation en opprimant leurs travailleurs de diverses façons, cela équivaut à une subvention, qui représente un coût précis et à l'égard de laquelle nous prendrons des mesures compensatoires.

Ce sont des idées que je lance à des fins de discussion. Toutefois, j'ai vraiment des difficultés avec la première partie de la question, à savoir le véritable objectif des multinationales occidentales et le moyen de concilier cela et la question des droits. Je pense que c'est de là que viendra la résistance à tout élément d'un accord qui porterait sur les droits.

[*Text*]

Second, I wonder whether there aren't more effective ways. It would be nice to have a tripartite commission—however negotiated. However, aren't there more effective operational approaches that could address certain rights as countervailable? This has been suggested by some.

The Chairman: Okay, who would like to comment? Mr. Foster.

Mr. Foster: There is the clear assertion in our brief that we're dealing with two different rights agendas here and that NAFTA has very little to do or say positively about the social rights agenda that you have described. It does have a good deal to say about private property rights and corporate rights. One is getting quite out of hand in comparison with the other. It is also out of hand in comparison to the ability of sovereign governments or democratic governments to effect meaningfully the extension of those corporate rights and their impact on their citizens.

What does one do in the face of that? In one sense, we're all now having to confront the issue of whether we are going to in some way share sovereignty effectively. It may be in a very limited way, like a joint commission, or in a much broader way. However, the test would be whether that shared sovereignty has any meaningful effect on the shop floor level, for the organizer or for the environment.

• 1855

Short of that, it seems to me that the first step—we refer to this in our brief—is the strengthening of civil organizations. We have heard that Mexico has an extensive and in many ways laudable panoply of agreements, constitutional promises and commitments. There's the "land of the tiller" and "work for workers". However, that enforcement of rights is lacking.

The best assurance of enforcement, of course, is an active trade union movement, an active human rights movement and active social movements on a variety of fronts. That in turn would suggest that those who are interested in seeing that kind of growth should press for those sorts of rights to organize or enforcements of those rights that will create social space for that first. They may actively be involved in, if you like, subsidizing the strengthening of civil organizations, either through alliances, trade unions, social groups or health groups, or in the provision of technical assistance or financial assistance to democratic structures.

I think the bottom line of that in terms of the current NAFTA is, at a minimum, to delay. In the case of Spain and Portugal there was considerable delay. There was significant change before they were admitted to the European Community and the trade agreements. There was also, as I understand it, significant subsidy from government and private foundation sources to the strengthening of social movements and trade unions and guarantees in those countries. I think the same thing applies here.

Mr. Broadbent: I have a couple of points in reply to the series of questions Mr. McCurdy has raised.

[*Translation*]

Deuxièmement, je me demande s'il n'y a pas des moyens plus efficaces. Ce serait bien d'avoir une commission tripartite—que nous aurions négociée. Toutefois, est-ce qu'il n'y a pas des méthodes opérationnelles plus efficaces pour traiter de questions comme les droits compensateurs? C'est ce que certains ont proposé.

Le président: Très bien; qui veut répondre? Monsieur Foster.

M. Foster: Nous disons clairement dans notre mémoire qu'il y a deux catégories de droits en cause et qu'il n'est à peu près pas question dans l'ALÉNA des droits sociaux dont vous parliez. Par contre, il y est abondamment question du droit à la propriété privée et des droits des sociétés. Ces droits sont démesurés en comparaison des droits sociaux et en comparaison également de la capacité des gouvernements souverains et démocratiques de définir l'élargissement de ces droits des sociétés et leurs effets sur leurs citoyens.

Que faire face à cela? En un certain sens, nous sommes tous obligés de nous demander si nous allons devoir partager notre souveraineté. Ce partage sera peut-être limité, comme dans le cadre d'une commission mixte, ou beaucoup plus large. Ce qu'il faut savoir, c'est si cette souveraineté partagée risque d'avoir un effet réel à l'usine, pour l'organisateur ou pour l'environnement.

Si nécessaire, la première étape—nous l'indiquons dans notre mémoire—doit être le renforcement des organisations civiles. Nous avons vu que le Mexique, et c'est louable à plusieurs égards, est parti à de nombreux accords, à de nombreux engagements touchant la constitution. «La terre aux laboureurs» et «Le travail aux travailleurs». Cependant, c'est au niveau de l'application des droits que le problème se pose.

La meilleure police d'assurance en ce qui concerne l'application des droits, c'est un mouvement ouvrier vraiment efficace, un mouvement des droits de la personne et un mouvement social actif sur plusieurs fronts. Ceux que la chose intéresse doivent s'efforcer de promouvoir les droits d'association ou l'application des droits nécessaires à un climat social propice. Ils peuvent contribuer activement au renforcement des organisations civiles au moyen d'alliances, de syndicats professionnels, de groupes sociaux ou de groupes voués à la santé, ou encore fournir une aide technique ou financière aux structures démocratiques.

Pour y arriver, il faut que la ratification de l'ALÉNA soit au moins retardée. L'Espagne et le Portugal ont mis du temps à se décider. Des changements importants ont précédé leur adhésion à la Communauté européenne et aux accords commerciaux. Les gouvernements et les fondations privées ont prévu des sommes considérables, si je comprends bien, pour le renforcement des mouvements sociaux, des syndicats et des garanties dans ces pays. Je pense que la même attitude devrait être adoptée dans ce cas-ci.

M. Broadbent: J'aurais également quelques observations à faire en réponse aux points soulevés par M. McCurdy.

[*Texte*]

First of all, in the general proposition about the reduction of the democratic authority of democratically elected governments that flows from this kind of agreement, I think it is unquestionable that that is the case. I think that's going on at a very rapid rate now throughout the world.

President Clinton is probably about to find out that he is the first American president that has very little power economically to shape his own country's destiny. I say that with care, because I think he is the first president probably since Lyndon Johnson who has wanted, the way he has argued, to use the instruments of state power in a significant way.

I say in reply to your question, Mr. McCurdy, that that is going on, and the more that international or regional forces are let go, then by definition democratic governments give up part of their democratic authority. I think that's the case. Therefore, you and other legislators have to weigh off the pluses and minuses that may or may not be associated with that. Apart from rights, I'm not going to enter into that part of the debate.

I would like to come back, after conceding or agreeing very much with that point. There are things that should follow from that in terms of international agreements to watch the net effects and have some real authority over the mobility of capital. I will set that aside and agree with you.

On the question of rights, I think all of us have said that it would be much better to entrench the two UN covenants, including political, civil, social, economic and cultural rights. They should be entrenched right into the agreement. That would be the best possible way. It would make them enforceable and so on. I emphasize that certainly would be our preference.

Short of that, I do think there's another option. I leave it to you people in the parliamentary debate and where you obviously go on these issues. I'm just putting in a plug for the opening that seems to me Mr. Clinton has opened himself. When he was a candidate he was quoted in *The New York Times* last March 15. He specifically linked, for example, in a speech that he made, lower labour standards or rights and lower environmental standards to a lower standard of living for American workers. He said that you would see $25 per hour jobs in the U.S. become $1 or $1.50 per hour jobs in Mexico as a result of these lower rights standards.

• 1905

It seems to me that, short of entrenchment, there should be some kind of parallel agreement as a minimum if we are going ahead with NAFTA. It should be set up by our legislative bodies that are concerned about rights. This includes, as you point out, the right-to-work states in the States. Maybe that would cause the Americans to back away. Or it may cause Mr. Clinton to say yes, we have to make some real progress in terms of our own labour rights effectively to meet international standards.

[*Traduction*]

D'abord, en ce qui concerne l'opinion selon laquelle il y aurait une réduction du pouvoir démocratique des gouvernements élus démocratiquement à la suite de cet accord, je pense qu'elle est tout à fait juste. C'est d'ailleurs un phénomène qui se remarque de plus en plus dans le monde.

Le président Clinton est sur le point de s'apercevoir qu'il est le premier président américain à pouvoir faire très peu de choses sur le plan économique en vue de forger la destinée de son pays. Je le dis sous toutes réserves. Je pense qu'il est le premier président probablement depuis Lyndon Johnson à avoir souhaité, de par ses propos, utiliser de façon significative les instruments de l'État.

En réponse à votre question, monsieur McCurdy, dans la mesure où ce mouvement se manifeste, plus les forces internationales ou régionales jouent, plus les gouvernements démocratiques, nécessairement, cèdent de leur pouvoir démocratique. Je le crois. En tant que législateurs, vous devez essayer de voir quels sont les avantages et les désavantages de cette tendance. Je ne peux pas entrer dans l'aspect du débat qui a trait à autre chose qu'aux droits.

Vous ayant concédé ce point, je puis songer à d'autres considérations. Les effets nets des accords internationaux doivent être surveillés de près, et il doit y avoir un pouvoir réel qui vise la mobilité des capitaux. Je vais simplement laisser ces considérations de côté et me borner à dire que je suis d'accord avec vous.

En ce qui concerne la question des droits, nous sommes tous d'avis qu'il serait préférable d'inclure les deux conventions de l'ONU, notamment celles qui ont trait aux droits politiques, civils, sociaux, économiques et culturels. Elles devraient faire partie de l'accord. Ce serait la solution idéale. Elles deviendraient alors exécutoires. C'est également notre préférence, j'insiste là-dessus.

A défaut de quoi, il y a une autre possibilité. Je sais que c'est vous qui décidez de ce genre de choses en tant que parlementaires. Je vous incite simplement à profiter de l'ouverture que M. Clinton lui-même a faite, selon moi. Le *New York Times* du 15 mars dernier a cité une de ses déclarations en tant que candidat. Il a fait directement le lien entre les normes de travail déficientes, les normes environnementales déficientes et les mauvaises conditions de vie des travailleurs américains. Il disait que des emplois à 25$ l'heure aux États-Unis pourraient devenir des emplois à 1$ ou 1,50$ l'heure au Mexique à cause de ces normes déficientes.

À défaut de l'inclusion des conventions, il devrait y avoir un accord parallèle minimum avant que l'ALÉNA ne soit ratifié. Son contenu serait établi par les assemblées législatives sensibles à la question des droits. Ces assemblées devraient comprendre les États américains qui ont des lois sur le droit au travail, comme vous l'avez fait remarquer. Le gouvernement déciderait peut-être alors de faire marche arrière. Ou M. Clinton dirait: nous devons faire des progrès en ce qui concerne nos propres droits des travailleurs, de façon à nous conformer aux normes internationales.

[*Text*]

I'm only arguing that it's not a utopian proposal. It's something that may be do-able and should be argued for, albeit it's a fall-back position to other important considerations that you may decide you want to have nothing to do with on either rights grounds or economic grounds.

The Chairman: Mr. McCurdy, a final question or summation.

Mr. McCurdy: I get a final one. Thank you.

I was really exploring the broader issue of domestic countervailability. There might also be the possibility of imposing economic sanctions. In looking at the tripartite mechanism, have you thought in terms of any possible economic sanctions that might be applied?

This whole thing is to be measured in terms of trade and economic benefits. Unless you can use some economic tool that is available in the social contract in Europe, then it seems highly unlikely there's going to be much effect. Of course the difficulty is that it's highly unlikely that Clinton will go for it. I suppose a Clinton intervention at this stage is the one hope that perhaps some sense could be brought to this whole thing. Have you given any thought to that notion?

Mr. Broadbent: Yes. If you embodied, as some of us here have argued today, rights provisions in the agreement then you would embody at the same time certain sanctions that would be triggered if any of the states were found culpable for violating any of those accords. I totally agree with you that to make it effective you would have to have triggering mechanisms that would be basically economic in nature.

Ms Strong: I would like to respond just quickly to that. I think that with political will there are myriad solutions that could be implemented within a trade accord. There are a myriad of commissions themselves within NAFTA that would be set up to regulate investor rights and the rights of financial institutions. If that can be done, with the potential for imposing countervailing duties through the dispute settlement mechanism, then some of those issues may get resolved. If not, countervailing duties may be imposed.

If that can be done for investor rights and can be done for the rights of financial institutions, there's no reason why that cannot be entrenched within an agreement with respect to human rights, labour rights and environmental standards. There needs to be a political will. We'd have a thousand different ways of approaching this that could concretely improve the human rights situation.

The Chairman: Thank you. Mr. Clark.

Mr. Clark: I think the sorts of comments you are hearing are a further demonstration of the understanding the international community has of the interdependence of rights of all sorts and the indivisibility of those rights. What's very sad is that at at time when there is an opportunity to demonstrate that, we are seeing the marginalization of human rights within this sort of agreement.

As was pointed out by ICCHRLA, there are other nations that are watching carefully. It's not only in the Americas. In Asia as well, the growth of trade agreements within nations is also something that's developing. Unless the

[*Translation*]

Je veux simplement dire que ce n'est pas utopique. C'est réalisable et c'est défendable, même si c'est une solution de rechange par rapport à d'autres propositions importantes que vous pourriez décider de ne pas pousser plus avant sur le plan des droits ou sur le plan économique.

Le président: Une dernière question ou un mot de la fin, monsieur McCurdy.

M. McCurdy: J'ai le dernier mot. Merci.

Je songeais davantage à la question plus vaste des mesures compensatoires intérieures. Il y aurait toujours la possibilité d'imposer des sanctions économiques. Avec le mécanisme tripartite que vous proposez, avez-vous envisagé la possibilité de sanctions économiques?

Ce sont les avantages commerciaux et économiques qui doivent permettre de juger du bien-fondé de cette décision. Sans un outil économique comme celui qu'offre le contrat social en Europe, il est peu probable que les résultats soient significatifs. Le problème, c'est qu'il n'y a guère de chance que Clinton accepte une telle approche. Malgré tout, l'intervention de Clinton à cette étape est le seul espoir que cet accord puisse être amélioré de façon à avoir du sens. Avez-vous envisagé une telle solution?

M. Broadbent: Oui. Si vous incluez dans l'accord, comme certains d'entre nous le préconisent aujourd'hui, des dispositions sur le respect des droits, vous devez inclure du même coup des sanctions qui s'appliqueraient aux États ayant violé ces dispositions. Je suis tout à fait d'accord avec vous sur le fait que pour que le système soit vraiment efficace il faudrait des mécanismes permettant de prendre des mesures essentiellement économiques.

Mme Strong: J'aimerais répondre brièvement à cette dernière question. Si la volonté politique existait, il pourrait y avoir des tas de solutions incluses dans l'accord. L'ALÉNA lui-même peut donner lieu à un nombre infini de commissions chargées d'examiner et les droits des investisseurs et les droits des institutions financières. Certains problèmes peuvent être réglés grâce aux mécanismes de règlement des différends. Autrement, des droits compensateurs peuvent être imposés.

Si un tel système peut être constitué pour les droits des investisseurs, pour les droits des institutions financières, pourquoi n'y en aurait-il pas un dans l'accord pour les droits de la personne, les droits des travailleurs et les normes environnementales? Tout ce qu'il faut, c'est la volonté politique. Si cette volonté existait, il y aurait des milliers de façons de promouvoir les droits de la personne de façon concrète.

Le président: Merci. Monsieur Clark.

M. Clark: Les observations que vous entendez partent d'une certaine vision que la communauté internationale a de l'interdépendance des droits à tous les niveaux et de l'indivisibilité de ces droits. Ce qui est malheureux, c'est que malgré cette occasion qui nous est offerte d'en faire la démonstration, nous semblons vouloir marginaliser les droits de la personne dans le cadre de l'accord.

Comme l'a souligné le CIEDHAL, d'autres pays surveillent la situation attentivement. Et pas seulement en Amérique. Les accords commerciaux entre nations se font de plus en plus nombreux en Asie également. Si le mouvement

[*Texte*]

pattern of inserting human rights as an integral part of international agreements begins to take shape, then human rights will still be left as the poor cousin of those rights. While agreeing with the analysis, I think the opportunities are there and have to be taken.

The Chairman: Thank you.

I'd like to thank all of the panelists. Some have had to leave. Mr. Van De Walle and I have said that most of this is a whole different part of the agreement that hasn't been discussed. It was certainly discussed by four different groups who seem to agree on their points and maybe some realistic views. I thank you all for taking the time to appear and putting your comments on the record. Thank you very much.

We'll adjourn until 9:30 a.m. tomorrow in this room.

[*Traduction*]

visant à inclure les droits de la personne dans les accords internationaux n'est pas lancé, ces droits risquent de souffrir par rapport aux autres. Je pense que ce qui a été dit est juste, mais que néanmoins l'occasion nous est offerte de faire quelque chose.

Le président: Merci.

Je remercie tous les participants. Certains d'entre nous ont dû partir un peu avant le temps. M. Van De Walle et moi-même avons fait remarquer que cet aspect de l'accord n'avait pas encore été tellement discuté jusqu'à présent. Il l'a certainement été cet après-midi par quatre groupes différents qui ont semblé être sur la même longueur d'onde et ont offert des points de vue réalistes. Je vous remercie tous d'être venus devant le comité.

Les travaux du sous-comité reprendront demain à 9h30 dans cette salle. La séance est levée.

APPENDIX "TRAD–3"

THE LAST THREAD:

An Analysis of
the Apparel Goods Provisions in the
North American Free Trade Agreement
and the Impact on Women

by Leah F. Vosko

Department of Women's Studies
Simon Fraser University
Burnaby, B.C.
V5A 1S6

Published by the Canadian Centre for Policy Alternatives

The author wishes to thank Dr. Marjorie Griffin Cohen for both her encouragement and her critical commentary on this paper. Also, she would like to thank Bob Kirke for some enlightening discussions on the issues raised in this paper.

As a primary industrial employer in Canada, whose economic prosperity has drastically declined since the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), the garment industry will be adversely effected by the North American Free Trade Agreement (NAFTA). With respect to job loss, the Canadian Apparel Manufacturers Institute (CAMI) estimates that this tri-lateral deal will result in the loss of one-third of existing jobs in the Canadian garment industry.[9] De-industrialization in this sector began in 1988, with the FTA, and this trend is bound to continue with the NAFTA deal. Historically, textile and apparel trade negotiations between Canada and the U.S. have prompted tremendous protectionist motivated friction. Advancing the objective of continental harmonization, with introduction of Mexico into tri-lateral free trade talks, this friction merely intensified in the NAFTA negotiations. Therefore, the resulting Textile and Apparel Goods Annex contained in the NAFTA represents a tenuous pact between the three participating nations.

In the chapter concerned with textile and apparel goods in the NAFTA, the United States makes exceptional gains in exchange for a limited number of transitional concessions; to advance these gains, the future of the Canadian garment industry is jeopardized. This is confirmed by analyzing provisions originating in the 1988 FTA, assessing the issues of contention in the Dallas Round NAFTA negotiations, and evaluating provisions arrived at in the final legal text. This exercise provides insight into Canada's original demands in the negotiating process and how these demands were forfeited in an effort to arrive at a deal.

To reveal the consequences for the garment industry, and place the analysis in a human context, it is important first to examine the implications for women, as women represent the majority of garment workers in Canada. After exploring broader issues involving women and international trade liberalization, it is useful to look at specific provisions in the legal text. This involves investigating what it means for a garment to bear the label "MADE IN CANADA", under the NAFTA, and to what degree foreign components may be used to fabricate Canadian-made apparel. Also, although the objective of the NAFTA is to eliminate tariff barriers, non-tariff protectionist barriers exist in the deal: these include regional content requirements, altered quota levels and provisions for fabrics in short supply. Such provisions require critical analysis, from a Canadian standpoint. Finally, integral to any discussion on this subject are the criteria used to define an apparel good "wool" in this agreement. Through analysing these detailed legal provisions broader social, economic, political and geographical implications clearly emerge.

I. WOMEN, THE GARMENT INDUSTRY AND TRADE LIBERALIZATION

Both the garment and textile industries make significant contributions to the Canadian economy. Together, they are the second largest industrial employer in the country. Equally important, they are the largest industrial employer of women in Canada.[1] Concentrated in Manitoba, Ontario and Quebec, the garment industry, in particular, employs an overwhelming majority of women. With the introduction of the FTA, severe industrial shrinkage took place in the garment sector.[2] John Alleruzzo, of the Amalgamated Clothing and Textile Workers' Union, is quoted as saying, "the clothing industry employs more than 150,000 workers and has shrunk by 10% under the Canada-U.S. Free Trade Agreement,"[3] in reference to the enormous industrial downturn since 1988.

In the case of Canada-U.S. free trade, structural adjustment for the Canadian garment industry translates into a disproportionate increase in women's unemployment in manufacturing. To aggrevate this problematic adjustment further, increased job loss in this sector is most highly concentrated in Quebec[4]. This poses serious regional implications for the Canadian economy. If recent economic hardships partially reflect the FTA, with the introduction of the NAFTA the potential for further industrial degradation will increase in most Canadian secondary sectors. Provisions arrived at in the NAFTA text, if passed by all three nations, will have profound implications on the future strength of the garment industry and, therefore, on women in the Canadian labour force.

II. THE EVOLUTION OF PROVISIONS IN THE LEGAL TEXT

Prior to examining negotiations surrounding the Textile and Apparel Goods chapter, it is useful to describe the character of the three relevant documents. Such a characterization is critical since this study does not undertake to compare three similarly structured texts. The FTA, the Dallas Round Draft and the legal NAFTA text are each distinct, both in organization and in content.

The FTA is a finalized text, which is legally-based. It is a complicated document yet, since it is a bilateral agreement, its scope is limited. It is relevant to a study of the emerging NAFTA deal since it sets important precedents for future North American free trade negotiations. For this reason, the FTA is an appropriate point of departure in analyzing key debates in the textile and apparel goods negotiating process. In comparison to the FTA, the NAFTA text released on September 6, 1992, is a more complex legal document. It refers to numerous prevailing bilateral arrangements, including provisions set out in the FTA, and it often overrides existing arrangements between the countries involved. Notably, both the FTA and NAFTA share one common feature; they each represent the culmination of a negotiation process documenting legal provisions. These texts do not chronicle the negotiating process itself. Hence, analysts are prevented from establishing where each country stood at the end of the negotiating process relative to demands made at the outset.

In the NAFTA negotiation process, however, the proceedings of the Dallas Round negotiations were leaked to the press in March of 1992.[5] This leaked draft presents a unique opportunity to evaluate

the final NAFTA provisions. It points to contentious issues at the core of the North America free trade negotiations, since it documents both consensus and debate. In each chapter of this draft, when issues are unresolved, the demands of each nation are recorded. Due to the availability of the FTA and the Dallas Round draft, it is possible to assess the outcome of the Textile and Apparel Goods chapter of the NAFTA with greater depth.

A caveat must be offered here. It is impossible to assess precisely which demands, made by each country in the Dallas Round, reflect significant national objectives and which demands served as negotiating ploys in the bargaining process. Thus, for the purpose of this study, every notable demand will be treated as though it were pursued seriously by each country.

It is also important to note that, in the case of textile and apparel goods, Mexico did not take an adversarial stand in the Dallas Round. Rather, by ommission, the draft indicates that Mexico perceived its interests to be intricately tied to the United States. Mexico's non-confrontational stand reflects current trends in the Mexican-U.S. textile and apparel goods trading relationship. In 1988, a four-year agreement called the Special Regime[6] was devised between the two nations. Under this regime, new quotas were created for articles assembled in Mexico with U.S. cut fabric. Due to the success of this arrangement, in 1990 the United States eliminated quotas on 52 items and expanded quotas by an average of 25 percent on all remaining items.[7] Clearly Mexico was unwilling to put this trading relationship in jeopardy by launching hard-hitting demands in the NAFTA negotiations over this chapter. For the purpose of this study, therefore, it is most useful to examine what the Canadian and U.S. negotiators sought to achieve.

During the bargaining process leading to the formulation of the present legal text, controversial issues were debated, negotiated and resolved. The primary objective of this section is to determine which nation(s) made significant concessions and which nation(s) achieved meaningful objectives in the negotiation process. A careful examination of the rules of origin, the triple transformation issue, the creation of Tariff Preference Levels and Tariff Rate Quotas, and the new definition of wool permits such an assessment to be made.

A. Rules of Origin

The Rules of Origin chapter in the Dallas Round text defines when a good is considered to originate with a party to the agreement.[8] The provisions set out in section one of this chapter may be summarized as follows. First, goods which are obtained and produced in the territory of one or more of the participating parties are said to be originating goods. Second, if all non-originating goods, which are used or consumed in the processing or assembly of goods in one or more of the countries, undergo an appropriate change in tariff classification, the resulting products are considered originating goods. Third, if goods are processed or assembled in the territory of a signatory to the agreement, from materials originating in one or more NAFTA countries, they are defined as originating goods.[9] By the end of the Dallas Round these overarching provisions were uncontested. However, debate ensued over the sectoral implementation of these rules.

By the Dallas Round talks, the Canadian negotiators perceived Canada's garment industry to be threatened. In defense of this industry, Canada proposed to create an exception to the comprehensive

rules set out in the chapter governing Rules of Origin. It attempted to classify goods in Chapters 61 through 63 of the Harmonized System (HS)[10] as goods which were subject to less strict rules of origin. A significant number of goods listed in these chapters are knitted or crocheted goods or items consisting of both "man-made" fibres and natural fibres, such as wool.[11] The exception Canada proposed in this round is relevant since it underscored a key Canadian concern; if the Rules of Origin are strictly applied to garments containing yarns produced offshore, the majority of apparel goods exported by Canadian manufacturers will be defined non-originating. Hence, these goods will be exempt from duty-free treatment. In response to Canada's demand, the United States put forth a conflicting clause which, if enacted, would essentially reverse Canada's demand. It attempted to give the power of deciding whether a good was wholly originating or non-originating to the importing country.

The resolution of this debate in the legal text did not clearly favour either country. The United States did not achieve its objective of giving the importing country the power to determine the origin of the good. Nor did Canada achieve a full exemption for goods in chapters 61 through 63 of the HS. In this instance the countries reached a compromise which provided exemptions for some items provided that a particular good is:

> ...specifically described by the nomenclature of the heading or subheading and that the regional value content of the good, determined in accordance with Article 402, is not less than 60 percent where the transaction value is used, or 50 percent where the net cost method is used.[12]

In analysing textile and apparel good negotiations, the Rules of Origin Chapter is an appropriate point of departure since Article 401 illustrates that compromise is possible in free trade negotiations. The compromise achieved in this chapter, however, stands in contrast to the final provisions contained in other pertinent chapters.

B. The Triple Transformation Issue

In the next crucial site of debate, resolution of conflict by no means represents compromise. This is evident upon examining the "triple transformation" rule of origin. To fully understand provisions debated in Dallas over this issue, and the resulting arrangements in the legal NAFTA text, it is important to examine the transformation rule of origin adopted in the FTA.

The rules of origin set out in the FTA establish a "double transformation rule", that is, apparel goods made from fabrics woven in Canada or the United States, from yarns or fibres produced offshore, are classified as originating goods in this agreement.[13] This permits certain apparel goods to be eligible for duty-free treatment. Garments sewn from material or fabrics produced offshore are not eligible for duty-free treatment under the FTA. However, special tariff rates exist for such apparel goods in this agreement, so long as the number of exports fall within the limits of Tariff Rate Quotas (TRQs). TRQs were first officially instituted between Canada and the U.S. in the 1988 FTA. They establish a cap on the number of apparel goods, made from offshore fabrics, which Canada can ship to the U.S. at a special rate of duty.

The Canadian garment industry suffered tremendously after the implementation of TRQs and the "double transformation" rule of origin. Fabrics sourced offshore are integral to garment production in Canada since industrial expertise is concentrated in cutting, sewing and finishing garments. The Canadian garment industry is internationally recognized for its high quality apparel goods, which are often constructed from European fabrics. The FTA defined many Canadian-made apparel goods as non-originating and punished Canadian manufacturers by imposing export quotas. The manufacturers which survive today search for alternative fabrics and, in many instances, must sacrifice quality. Furthermore, the rules of origin in the FTA do not take full effect until 1998. Thus, the full economic impact of the FTA on the Canadian garment industry is not yet known.

By the Dallas Round negotiations, new rules of origin included a "triple transformation"[14] rule which requires that origin be judged from the yarn forward.[15] This rule extends the "double transformation" provision established in the FTA, which defined origin from the fabric forward. In the NAFTA negotiations, the U.S. pressed for this stricter rule of origin for textile and apparel goods due to intense pressure from domestic lobby groups. Prior to the Dallas Round, the United States Industry and Apparel Council (USIAC) recommended a stricter rule of origin stipulating that origin should be calculated "down to the cotton ball". However, eventually USIAC settled for a yarn forward rule of origin.[16] There is no public record of tri-national debate over the "triple transformation" issue, however, it is safe to speculate that Canada opposed adopting this provision prior to the Dallas Round. Since the rule was established prior to the Dallas Round, it is most useful to explore how Canada attempted to limit the consequences for its garment industry.

In Article XO4, where the rules of origin are considered in light of garment trade, Canada attempted to define the origin of a fabric based on its "essential character".[17] It then went on to define what it meant by "essential character". In the case of apparel, this referred to the outer shell of a garment. In the case of textile goods, "essential character" referred to the textile component which predominated by weight. The "essential character" criteria proposed by Canada was not unprecedented. The notion and definition of "essential character" originated in the International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures. European Community countries and most other industrialized countries subscribe to the international rules of origin set out in this convention. However, the U.S. does not. It objects to describing substantial tranformation as "the process which gives the product its 'essential' character."[18] In consequence, the U.S. opposed this Canadian proposal in the Dallas Round. In response to the Canadian recommendations, the U.S. proposed a clause which reads, "for the purpose of determining the origin of apparel in chapters 61 and 62, only the outer shell and lining will be considered."[19] No further negotiation over this issue appears in the Dallas Round draft. Nor is there any reference to Canada's "essential character" proposal in the legal NAFTA text.

Despite the Canadian attempt to minimize the impact of the "triple transformation" rule of origin by defining an apparel item by its "essential character", the rules of origin in the legal draft of NAFTA remain stiffer than those in the FTA. These rules are especially harsh with respect to apparel goods. The recent success

of a few Canadian suit manufacturers[20] caused the U.S. to retain its inflexible stance on the "triple transformation issue". In the legal draft of the agreement, the rules of origin chapter simply defines goods which are "wholly obtained or produced in the territory of one or more parties,"[21] as originating goods. There are exceptions to this rule in specific cases; yet, overall, this rule requires yarn or fibre used in originating apparel goods to be sourced in North America. Special provisions are established, in the form of tariff levels and enlarged quotas, to attempt to soften the blow of the yarn forward rule. However, many garments that are currently classified as originating goods, under the FTA, no longer remain classified as such in the NAFTA.[22]

In principle, stringent rules of origin devalue the work of Canada's apparel manufacturers and their employees since many Canadian-made goods now will be considered non-originating. In practice, the "triple transformation" rule creates profound obstacles for the garment industry in Canada. First, it sets unfair export limits and duties on Canada's most competitive garments. Second, it will force Canada and Mexico to import yarn from the United States. Third, this "triple transformation" rule, applied from the yarn forward, is unique. There is no precendent for this strict a rule in the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

In response to the "triple transformation" rule in the legal NAFTA text, representatives of the Canadian Apparel Manufacturers Institute indicate that discontent first evolved over the "double transformation" rule in the FTA:

> The industry had hoped that NAFTA would provide us with an opportunity to renegotiate the Canada-U.S.agreement which erected unfair barriers to Canadian exports to the United States. As it turned out, the two stage, or 'double transformation', rule of origin from the FTA was renegotiated, but in the wrong direction.[23]

Clearly, the new rules will only exaggerate trouble in the industry.

To refer to the 1988 FTA once again, when the double transformation rule was introduced, the Canadian government attempted to pacify clothing manufacturers by promising a "$200 million annual duty remission scheme."[24] This sort of scheme potentially could have reimbursed manufacturers for duties paid on fabrics produced offshore. This promise, however, was never fulfilled since the Canadian federal government encountered pressure from "members of the Congress as well as from state governors who collectively threatened to veto the FTA if garment manufacturers in Canada were given a competitive advantage in the form of a duty remission."[25] Previously, the Canadian government broke promises to the garment industry due to threats from the United States. This theme is likely to continue in the future. The executive vice-president of the American Textile Manufacturing Institute, Carlos Moore, recently "questioned Canada's right to adjust its own tarrifs on textile goods from countries outside the trading area. He has been quoted as saying that any attempt by Canada to do so would force a renegotiation of the agreement."[26] In light of such threats, it is unlikely that the federal government will grant duty remissions to garment manufacturers to facilitate smooth adjustment to the NAFTA.

C. Fabrics In Short Supply

At first glance, a further issue adressed in the legal NAFTA text appears to respond to concerns which surfaced in the Dallas Round. There is a provision in the legal agreement that states that the rules of origin may be adjusted for materials in short supply in North America. It evolved out of a U.S. proposal to develop provisions for fabrics and yarns in short supply, in case of a serious shortage.[27] The provision reads:

> At the request of any Party, the Parties shall consult to consider whether specific rules goods should be made subject to different rules of origin in order to address issues of availability of supply of fibres, yarns or fabrics within the free trade area.[28]

Unfortunately, this provision is primarily symbolic. In a recent article in The Toronto Star, James Bovard predicts that the U.S. Commerce Department will be the true judge of fabrics in short supply. Bovard reports,

> At a June 29 closed-door meeting retailers, importers and apparel manufacturers presented a list of 117 fabrics in short supply in North America. U.S. textile manufacturers responded by insisting that only eight fabrics are in short supply. Ron Sorini, the chief U.S. textile negotiator, who was present at the meeting, appears to have accepted the textile manufacturers' claims.[29]

This report substantiates concern that the U.S. will block short-supply demands by Canada and Mexico if its textile industry disapproves. If there is a legitimate shortage of particular fabrics, there is no guarantee rules of origin will be waived collectively. Likely, it will be up to the U.S. textile industry to declare a fabric or yarn shortage before the rules of origin are appropriately adjusted.

D. Tariff Rate Quotas[30] and Tariff Preference Levels[31]: Inadequate Remedies for the Triple Transformation Rule of Origin

In response to discontent over the "triple transformation" rule of origin, with the knowledge that the short supply provision lacked teeth, the U.S. attempted to pacify Canada by supporting altered TRQs and TPLs. Before the three countries negotiated new TRQs and TPLs which reflect the "triple transformation" rule, Canada made a proposal. It proposed that the Most Favoured Nation (MFN) rate of duty be applied to Canadian companies which export wool and non-wool apparel goods to the U.S., after TRQs were filled.[32] In response, the U.S. agreed to such a provision only for non-wool fabric and non-wool made up textile good.[33] Although there is no direct point of comparison for this debate in the legal NAFTA text, the Dallas controversy highlights the U.S. attempt to limit Canadian exports containing wool. In the end, in lieu of creating a complex scheme involving MFN rates of duty, the countries settled on increasing base level TRQs and creating new TPLs. For this reason, it is useful to explore to what extent these TRQs and TPLs are increased.

(i) Tariff Rate Quotas (TRQs)

"The NAFTA Manual", a document published by The Ministry of External Affairs, implies

that new rules of origin in this trilateral agreement are offset by increasded TRQs, "which provide preferential access for Canadian producers to the U.S. market."[34] In the legal NAFTA text the TRQ for Canadian non-wool apparel is doubled, over the FTA levels, to 800,000,000 SME (square metre equivalents), providing that no more than 60,000,000 SME will consist of fabrics knit or woven in a non-party. To take advantage of this 20,000,000 SME, the remaining non-originating exports in this sector must consist of yarns (from a non-party) which are transformed into fabrics in Canada.[35] Unlike the claims made about increased non-wool TRQs, the Canadian government does not imply that it made substantive gains in wool apparel quotas. A critical reading of the legal document indicates that the annual TRQ for wool is a mere 5,066,948 SME and no more than 5,016,780 SME shall consist of men's or boys' suits. This quota puts a strict cap on Canada's most competitive exports.[36]

The increases in both TRQs are deceptive. Due to the new NAFTA rules of origin, garments which are knit in Canada and garments consisting of woven fabric made in North America, from offshore yarn, are counted under the TRQs. In simple terms, more products fall under the newly expanded non-wool and wool TRQs due to the "yarn forward" provision. Furthermore, the base unit is permanent, imposing strict limits on Canadian exports to the U.S. in both wool and non-wool categories.

(ii) Tariff Preference Levels

In addition to enlarged TRQs, in "The NAFTA Manual", the Canadian government suggests TPLs will help offset the triple transformation requirement set out in the NAFTA. It claims, "unlike the FTA, most quotas are increased by 2% per year for the first five years with possible upward adjustment in the future,"[37] suggesting increases in tariff preference levels will adequately supply Canadian manufacturers with room to grow. However, the 2% increase, which "The NAFTA Manual" refers to, does not apply to wool apparel goods. The Canadian government neglects to note that the quota for wool will only increase by 1% per year for five years, with possible upward adjustment.[38] Of course, the possibility of upward adjustment after five years is by no means a guarantee. Furthermore, there is a clause in the agreement which indicates that the yearly quota increases need not be sustained after the intitial five-year transition period and may be removed upon consultation.[39] The combination of TRQs and TPLs do not adequately offset the "triple transformation" rule. They are merely symbolic concessions made by the U.S. to pacify Canadian negotiators.

(iii) Allocation of Quotas

With the introduction of the "triple transformation" rule of origin and strict caps on TRQs and limited TPLs, Canada will face a problem in allocating quotas to manufacturers attempting to break into the U.S. market. Under the FTA, a select group of Canadian companies took advantage of TRQs set out in the agreement. Historical performance dictates that these manufacturers are entitled to a share of the new TRQs, since in the past four years they successfully penetrated the U.S. market. Presently, the future of these manufacturers is not threatened. Other manufacturers, who continued to cater only to the Canadian domestic market in the last four years, will likely be forced to compete for a share of the remaining quotas. This problem is exacerbated by the fact that more products fall under the new TRQs, due to the "triple transformation" rule of origin. The problem of

allocating quotas may not appear serious during the transition period; however, in the future there will undoubtedly be increased demand for a share of the TRQs. As a result, a hostile export environment in which the Canadian government is forced to assign quotas may evolve.

E. The Redefinition of Wool

To fully assess which country made the most substantive gains in the negotiation process, it is important to look at one further Dallas Round proposal, devised by the United States, which redefines wool apparel. The U.S. attempt to redefine wool apparel is pivotal since the definition of wool apparel is integral to every matter debated in the sphere of trade in apparel goods. In section eleven of the textile chapter, the U.S proposes that "woven apparel in chief weight man-made fibre containing 36% or more wool by weight wool" and "knitted or crochetted apparel in chief weight man-made fibre containing more that 23% wool"[40] be defined as wool. Traditionally, weight is the criteria used to define the character of an apparel good. In essence, this defintion shifts the emphasis towards the "chief value" of a garment as opposed to its chief weight. The controversial rationale behind this argument is that wool is a costly yarn, therefore, an apparel good which contains a significant amount of wool should be classified as wool apparel. In response to the U.S. proposal, Canada was in favour of maintaining previous definitions, which classified wool goods as articles or fabrics in chief weight (50%) wool.

In the Dallas Round negotiations, the U.S. proposal to redefine wool was met with disapproval on the Canadian side. Mexico did not object to this redefinition since a new definition of wool could create more jobs for Mexican garment workers; the more restricitons on Canadian wool apparel exports, the more room in the market for Mexico. In the end, the legal text of the NAFTA defines wool apparel as:

> (i) apparel in chief weight wool, (ii) woven appel in chief weight of man-made fibers containing 36 percent or more by weight wool, and (iii) knitted or crocheted apparel in chief weight of man-made fibers containing 23 percent or more by weight wool.[41]

These definitions indicate that apparel falling under the strictly limited TRQ for wool will drastically increase since a higher percentage of garments will be classifed as wool apparel. The only way around these quotas, for Canadian manufacturers, is to decrease wool content in fabrics and materials. Hence, the only alternative for Canadian manufacturers is again to sacrifice quality.

In the Textile and Apparel Goods Chapter of the legal NAFTA text, there is no illusion of a level playing field. Despite repeated attempts to protect the Canadian garment industry in the NAFTA negotiation process, Canada is the clear loser in this chapter. The first provision which will adversely effect the Canadian garment industry is the "triple transformation" rule of origin, which dictates that, in order for apparel goods to be classified as originating goods, yarn used in fabrics must originate in the free trade area. The requirement of a triple transformation magnifies economic consequences resulting from the "double transformation" provision arrived at in the 1988 FTA. While this provision creates stiffer rules of origin for Canada, the "triple transformation" rule will bolster U.S. industries producing fibres and yarns

since Canada and Mexico will be forced to buy American textile products. However, the U.S. does not produce a diverse number of fibres or yarns. To compensate for this a symbolic short-supply provision is written into the NAFTA, yet it mandates that all three countries agree to short-supply items.

The claim that the new TRQs and TPLs will offset the "triple transformation" rule of origin is false, illustrating a second point of contention for Canada. The TRQs for both non-wool and wool apparel are increased in the NAFTA, but more goods fall under the new TRQs. Furthermore, in the case of wool apparel, the TRQ is extremely small and the annual growth rate is insufficent. It is likely that the limited TRQs and TPLs will promote a chaotic export environment for Canadian garment manufacturers.

Finally, the adoption of an alternative, restrictive definition of wool in the legal text represents the most serious Canadian concession in apparel good trade. This redefinition could potentially eradicate quality apparel production in Canada, due to restrictions placed on garment manufacturers. The wool TRQ arrived at in the NAFTA is extremely confining on its own. By altering the definition of wool apparel, to classify garments that contain less than 50 percent by weight wool as wool garments, the wool TRQ applied to Canada becomes unjustly restrictive. In comparing the Dallas Round Draft with the legal NAFTA text, drawing on provisions originating in the FTA, it is clear that the brokerage of interests in the Textile and Apparel Goods trade does not weigh in Canada's favour in the NAFTA agreement. Rather than arriving at an agreement which satisfied all parties to some extent, the U.S. achieved the majority of its objectives, placing the Canadian garment industry in jeopardy.

III. THE FUTURE OF THE CANADIAN GARMENT INDUSTRY UNDER THE NORTH AMERICA FREE TRADE AGREEMENT

The preceding analysis of the three relevant texts dictates that the Textile and Apparel Goods chapter of the legal NAFTA text is highly problematic, particularly from the standpoint of the Canadian garment sector. After coming to this conclusion, it is important to hypothesize about how this chapter will affect garment workers. Since the impact will likely be both complex and dramatic, it is impossible to discuss it fully here. However, three crucial issues must by raised: the regional consequences of the new NAFTA provisions for textile and apparel trade, barriers to competitiveness for the Canadian garment industry, and the tenuous future of labour unionism in this sector, due to recent growth in homework.

A. Regional Implications

Due to the size of Canada and its sparse population, the prospect of North American free trade brings concerns about regional inequality to the fore. Since the 1988 FTA, many industries have increased concentration in provinces with large urban centers with access to the Canada-U.S. border. This phenomenon led to limited sectoral industrial growth in some provinces, particularly in Ontario, at the cost of industrial degradation in other provinces, producing a regional have and have-not scenario. Recent regional changes in the garment industry clearly illustrate this trend.

Under the FTA, the Canadian garment industry experienced excessive job loss and regional concentration. Evidence of both regional concentration and declining employment is clearly revealed when the present conditions of the Quebec and the Ontario

garment industries are contrasted. Since 1988 the Quebec industry has suffered intensely in the sphere of apparel goods production. Statistics exhibiting employment trends, by sex, in the Quebec garment industry indicate a 32 percent decrease in women's employment and, approximately, a 45 percent decrease in men's employment since the FTA.[42] The employment statistic for women is particularly relevant since women represent the majority of workers in the industry; the 32 percent figure accounts for 19,600 fewer Quebec women's jobs in this industry alone.[43]

The majority of garment manufacturers surviving in Quebec are companies which took advantage of the "lucrative niche" created by Canadian industry, "selling fashions made from imported fibres to American buyers."[44] With the triple transformation rule of origin set out in the NAFTA, this niche will be jeopardized and Quebec manufacturers, who weathered the FTA, will find it difficult to compete.

Alvin Segal, of Quebec's Peerless Clothing Inc, is determined "to stay in business somehow."[45] The wool suit manufacturer successfully penetrated the U.S. market after the implementation of the FTA, taking advantage of the high-priced niche created by Canadian manufacturers. New NAFTA rules of origin may force Segal, and other successful Quebec garment manufacturers, to move production to Mexico when the Canadian TRQs become too restrictive. Such migration will contribute to hollowing out the Quebec garment industry.

While Quebec has experienced a drastic decline in its garment industry over the past four years, statistics indicate that the Ontario garment industry has grown marginally. Female employment in this sector grew by 7% between 1988 and 1991, while male employment grew by a mere 1.4%. This marginal growth, however, is not substantial enough to compensate for present and future job loss elsewhere. Nor is this minimal growth adequate enough to bolster the unstable Ontario garment industry. The Canadian garment industry is most highly concentrated in Quebec; therefore, marginal growth in Ontario is inconsequential. Rather, de-industrialization in the Quebec industry accurately reflects tri-lateral political and economic objectives of continental harmonization.

B. Future Obstacles to Competitiveness in the Garment Industry

The most glaring obstacles to competitiveness will affect manufacturers who have historically focussed on the domestic Canadian market. The NAFTA eliminates tariff walls protecting Canadian companies. As a consequence, surviving garment manufacturers, who did not successfully penetrate the U.S. market after the FTA, will be faced with two key barriers. First, these manufacturers must find a niche in the U.S. market to cater to. Second, they will be compelled to compete for limited space within the TRQS set out in the agreement. In contrast to companies who have historical performance in their favour, these manufacturers must quickly penetrate the U.S. market and simultaneously compete for an annual portion of Canadian export quotas. To effectively overcome these obstacles, it will be necessary for companies to export goods on the non-wool TRQ, since it is significantly larger than the wool TRQ.

Furthermore, it will be difficult to maintain a comparative advantage over specific goods, like men's wool suits, with such TRQ restrictions and the new definition of wool apparel set out in the NAFTA. Jack Kivenko, CAMI president, indicates that the U.S. is sending a clear message to Canada in the NAFTA in noting, "when Canadian companies play by the rules and succeed, the U.S. will simply change the rules."[46] Creating new high-priced niches appears to be the only option for Canadian manufacuters, in the face of devastating job loss in the garment sector.

C. Labour Standards: Organized Labour and The Growth of Homework

In Canada, the union movement is frequently applauded for its contribution to labour standards, especially when it is compared to its U.S. counterpart. The Textile and Apparel Goods chapter in the legal NAFTA text threatens organized labour in the Canadian garment industry. In light of the availability of cheap Mexican labour and export restraints placed on Canadian apparel goods in the agreement, any objective of unions to maintain or increase labour standards in surviving Canadian garment factories or to unionize homeworkers[47] must be weighed against the threat of industrial migration.

With economic downturns following the FTA, the prevalence of homework has grown in Canada. Currently, in Ontario, homeworkers contribute to the survival of the garment industry. These workers, mainly women, are non-unionized, self-employed and rarely receive benefits such as vacation pay and unemployment insurance. Although law requires employers to account for homeworkers, only 70 of the estimated 4,000 Ontario homeworkers are registered.[48] Moreover, there are no laws governing safety standards in the home, maximum hours of work or overtime pay. The prevalence of homework in the garment sector is stimulated by an industry-wide move to cheap subcontracting, to save the Canadian industry. Sub-contracting in the garment sector is a feesible survival strategy due to the availability of cheap homeworkers.

While Canadians morally deplore the exploitation of cheap labour in Mexico, the garment industry will continue to use the Mexican threat to justify increased reliance on homeworkers. At a recent Toronto conference, after claiming he did not know how homeworkers were treated, one manufacturing official stated:

> We as a company can produce goods in either the Orient or Canada or Mexico. We have chosen to do a portion of our production in Canada in order to help the unemployment rate.[49]

The Textile and Apparel Goods chapter in the NAFTA gives credence to corporate threats of relocation to Mexico. After the implementation of NAFTA, in order for the garment industry to survive and to limit corporate threats, unions will be forced to compromise labour standards and homework will become increasingly prevalent.

CONCLUSION

The Textile and Apparel Goods chapter in the NAFTA text is the site of large-scale U.S. gains and significant Canadian concessions. An examination of the negotiation process illustrates the profound implications this deal will have on the Canadian garment industry. In combination, American protectionism, the increasingly interdependent Mexican-U.S. apparel trade relationship and tangible provisions in the Textile and Apparel Goods Chapter of the NAFTA will perpetuate regional inequality, obstacles to competitiveness and an increase in homework in Canada.

Clearly, provisions present in the legal NAFTA text, involving stricter rules of origin, a new definition of wool and highly restrictive TRQs and TPLS represent the most pressing threats to the survival of the Canadian garment sector. Inevitably, if the NAFTA deal is adopted in its current state, at a minimum, these provisions will culminate in the decline of the Canadian garment sector. Consequently, the effects on women in the industrial labour force will be serious and far-reaching.

References

Bovard, James. "NAFTA's Protectionist Bent." The Globe and Mail. (Toronto), August 15, 1992. B1, B3.

Burnside, Scott and Terri Williams. "Riches To Rags?" The Toronto Sun. August 17, 1992. p. 74.

Chisholm, Patricia etal. "Giving Up and Moving Out." Maclean's. March 18, 1991. 36-39.

Cook, Peter. "Pact is sins by omission." The Globe and Mail. (Toronto), August 13, 1992. B1, B6.

External Affairs Canada. The Canada-U.S. Free Trade Agreement. Ottawa: Ministry of Supply and Services, 1990.

External Affairs Canada. North America Free Trade Agreement. (Legal Text). Ottawa: Exports Canada, September 6, 1992.

External Affairs Canada. "North America Free Trade Agreement: The NAFTA Manual." Ottawa: Exports Canada, August 1992.

Fagan, Drew. "North America agrees to deal." The Globe and Mail. (Toronto). August 13, 1992. A1, A2.

Ferguson, Jonathan. "Garment firms fear for 33,000 jobs." The Toronto Star. (Toronto), August 13, 1992. A18.

Gold, Mark and David Leyton Brown. Trade-Offs On Free Trade. Toronto: Carswell Co. Ltd., 1988.

Hufbauer, Gary Clyde and Jeffrey J. Schott. North America Free Trade: Issues and Recommendations. Washington: Institute For International Economics, 1992.

Knox, Paul. "Great expectations may fizzle." The Globe and Mail. (Toronto), October 8, 1992. A13.

Murphy, Rae and Scott Sinclair. "Mission To Mexico." This Magazine. (Toronto) 24, 1, June 1990. 10-13.

North America Free Trade Agreement: Dallas Composite. Leaked Draft. (Dallas). February 21, 1992.

Statistics Canada. (Unpublished Data). Labour Force Statistics File # C-C61H.

Toomey, Craig. "Apparel industry fears huge job loss." The Montreal Gazette. August 12, 1992.

Briefs and News Releases

Canadian Apparel Manufacturers Institute. "The North America Free Trade Agreement." August, 1992.

Canadian Apparel Manufacturers Institute. "Industry Condemns Strong Tactics By U.S. In NAFTA Deal." August 12, 1992.

Canadian Labour Congress. "Preliminary CLC Briefing Notes On The North America Free Trade Agreement." August 14, 1992.

Canadian Textiles Institute. "NAFTA Negotiations And The Canadian Textile Manufacturing Industry." July 31, 1992.

Footnotes

0 Canadian Apparel Manufacturers Institute. "Canadian Apparel Industry Condemns Strong-Arm Tactics By The U.S. In NAFTA Deal." August 12, 1992. pg 1.

1 Marjorie Cohen. Free Trade and the Future of Women's Work: Manufacturing and Service Industries. (Ottawa: Garamond Press, 1987), pg. 22.

2 This shrinkage forced garment workers' unions to amalgamate, due to insufficient financial resources.

3 Scott Burnside and Terri Williams. "Riches to Rags?". The Toronto Sun. August 17, 1992. pg. 74.

4 Between 1988 and 1992, 32% of women and 14% of men lost jobs in the Quebec garment industry. Statistics Canada. Unpublished Labour Force Statistics. File # C-C16H.

5 Linda Diebel. "Leaked Documents Revealed Massive Three Way Trade Plan." The Toronto Star. March 24, 1992. A1.

6 This regime applies special provisions to Mexican exports of products assembled from U.S. formed and cut fabrics. It encourages a mutually-benificial relationship between the U.S. textile industry and Mexican apparel manufacturers.

7 Gary Clyde Hufbauer and Jeffrey J. Schott. North America Free Trade: Issues and Recommendations. (Washington: Institute For International Economics, 1992), pg. 272.

8 North America Free Trade Agreement: Dallas Composite. (Dallas: February 21, 1992). Article 301, pg 1.

9 North America Free Trade Agreement: Dallas Composite. Article 301, pgs. 1,2.

10 "Harmonized System means the Harmonized Commodity Description and Coding System, as amended from time to time, published by the Customs Cooperation Council." External Affairs Canada. The Canada-U.S. Free Trade Agreement. (Ottawa: Ministry of Supply and Services, 1988), pg. 11.

11 External Affairs Canada. North America Free Trade Agreement. (Legal Text). (Ottawa: Exports Canada, September 6, 1992), Annex 300-B, Appendix 1.1, pgs. 3-B 31-41.

12 External Affairs Canada. North America Free Trade Agreement. (Legal Text), Chapter 4, pg. 1

13 External Affairs Canada. The Canada-U.S. Free Trade Agreement, pg. 14.

14 North America Free Trade Agreement: Dallas Composite. Article X04.1, pg.10.

15 This rule establishes that a textile or apparel good is only considered wholly originating if the yarn used in the garment is produced within the free trade zone.

16 Gary Clyde Hufbauer and Jeffrey J. Schott. North America Free Trade Agreement: Issues and Negotiations., pg. 276.

17 North America Free Trade Agreement: Dallas Composite. Article XO4, pg.3.

18 Gary Clyde Hufbauer and Jeffrey J. Schott. North America Free Trade Agreement: Issues and Recommendations., pg.156.

19 North America Free Trade Agreement: Dallas Composite., Article XO4, pg.3.

20 The volume of Canadian wool suits shipped to the United States jumped to almost 400,000 last year from 50,000 in 1988, the year the FTA was signed. Craig Toomey "Apparel industry fears huge job losses." The Montreal Gazette. August 12, 1992.

21 External Affairs Canada. North America Free Trade Agreement. (Legal Text). Chapter 4, pg.1.

22 External Affairs Canada, North America Free Trade Agreement. (Legal Text), Annex 300-B, Appendix 6B.7), pg. 3-B-75.

23 Canadian Apparel Manufacturers Institute."The North America Free Trade Agreement." August 14, 1992. pg. 1

24 Charlene Gannage. "Towards an Alternative Economic Strategy: The Case of Women Garment Workers. in Mark Gold and David Leyton-Brown, Trade-Offs On Free Trade. (Toronto: Carswell Co. Ltd, 1988), pg. 395.

25 Gannage, "Towards and Alternative Economic Strategy: The Case of Women Garment Workers," pg. 395.

26 Canadian Apparel Manufacturing Institute. "The North America Free Trade Agreement," pg.1.

27 The North America Free Trade Agreement: Dallas Composite. Article X04, pg. 16.

28 External Affairs Cnada. North America Free Trade Agreement. (Legal Text), Annex 300-B, Section 7.2(a), pg. 3-B-7.

29 James Bovard. "NAFTA's Protectionist Bent." The Toronto Star. (Toronto) August 15, 1992. B3.

30 Tariff Rate Quotas (TRQs) represent the maximum exports of specific non-originating goods at agreed preferential tarrif rates.

31 Tariff Preference Levels (TPLs) are "a mechanism by which to apply the preferential rate of customs duty to imports of a particular non-originating good up to a specific quantity [TRQ]". External Affairs Canada. The North America Free Trade Agreement. (Legal Text), Annex 300-B, Section 10, pg.3-B-10.

32 North America Free Trade Agreement: Dallas Composite. Article X04.5, pg.14.

33 North America Free Trade Agreement: Dallas Composite. Article X04.6, pg.14.

34 External Affairs and International Trade Canada. "North America Free Trade Agreement: The NAFTA Manual."(Ottawa: Ministry of Supply and Services, August 1992.), pg.3.

35 External Affairs Canada. The North America Free Trade Agreement. (Legal Text). Annex 300-B, Schedule 6.0.1, pg. 3-B-77.

36 External Affairs Canada. The North America Free Trade Agreement. (Legal Text) Schedule 6.0.1., pg. 3-B-77.

[37] External Affairs Canada."The North America Free Trade Agreement: The NAFTA Manual.", pg.3.

[38] External Affairs Canada. "The North America Free Trade Agreement: The NAFTA Manual.", pg.3.

[39] External Affairs Canada. The North America Free Trade Agreement. (Legal Text), Appendix 6.1, 8(b), pg. 3-B-75.

[40] North America Free Trade Agreement: Dallas Composite., Article X04, pg.11.

[41] External Affairs Canada. The North America Free Trade Agreement. (Legal Text), Section 10, pg. 3-B-10.

[42] Statistics Canada. Unpublished Labour Force Statistics. File #C-C61H.

[43] Statistics Canada. Unpublished Labour Force Survey. File #C-C61H.

[44] Jonathan Ferguson. "Garment firms fear for 33,000 jobs." The Toronto Star. Aust 13, 1992, A18.

[45] Craig Toomey. "Apparel industry fears huge job loss." The Montreal Gazette. August 12, 1992.

[46] Jack Kivenko as quoted by Jonathan Ferguson. "Garment firms fear for 33,000 jobs," A 18.

[47] While the current objectives in the labour movement include unionizing homeworkers, the prospects of unionization are grim since garment workers' unions are struggling for mere survival. Recent decreases in union membership, resulting from plant closings, make it increasingly difficult for unions to organize outside the traditional plant structure. Virginia Galt. "$375 jacket stitched for $4, conference told," The Globe and Mail, (Toronto) October 3, 1992. A1.

[48] Galt, "$375 jacket stitched for $4, conference told." The Globe and Mail, A8.

[49] Galt, "$375 jacket stitched for $4, conference told," The Globe and Mail, A8.

ABOUT THE CENTRE...

THE CANADIAN CENTRE FOR POLICY ALTERNATIVES
is an independent, non-profit research organization.
It is one the of few national institutions addressing Canadian public policy issues
from a progressive point of view.

The Centre produces research reports, books and other publications and organizes public symposiums and conferences. Some key topics addressed by the Centre include: tax reform, job creation, the right to strike, affirmation action, technological change, worker co-operatives, free trade and unemployment insurance.

For more information about the Centre call or write:

Canadian Centre for Policy Alternatives /
Centre canadien de recherche en politiques de rechange
904-251 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario K1P 5J6
tel: (613) 563-1341

APPENDICE «TRAD–3»

(TRADUCTION)

PAR UN FIL :

Analyse des dispositions
relatives au prêt-à-porter dans
l'Accord de libre-échange nord-américain
et de leur impact sur les femmes

par Leah F. Vosko

Département d'études des femmes
Université Simon Fraser
Burnaby (C.-B.)
V5A 1S6

Publiée par le
Centre canadien de recherche en politiques de rechange

L'auteure désire remercier Marjorie Griffin Cohen qui l'a encouragée et qui a lu et commenté sa recherche. Elle voudrait aussi remercier Bob Kirke avec lequel elle a eu, au sujet des questions soulevées dans l'étude, des discussions qui l'ont éclairée.

L'industrie du prêt-à-porter est l'une de celles qui emploient le plus de travailleurs au Canada. Or, comme sa prospérité économique a chuté depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ), elle sera grandement affectée par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). L'Institut canadien des manufacturiers du vêtement estime que cet accord tripartite entraînera le perte du tiers des emplois actuels dans ce secteur au Canada.[0] La désindustrialisation y a commencé en 1988 suite à l'ALÉ et la tendance va certainement se poursuivre avec l'ALÉNA. Les négociations commerciales entre le Canada et les États-Unis au sujet des textiles et du prêt-à-porter ont toujours provoqué une friction intense à cause du protectionnisme. La promotion de la continentalisation et le début des négociations tripartites de libre-échange avec le Mexique n'ont fait qu'accentuer cette réalité. Il en a résulté l'annexe de l'ALÉNA concernant les textiles et les vêtements, qui constitue un pacte fragile entre les trois parties.

Dans le chapitre de l'ALÉNA sur les textiles et les vêtements, les États-Unis font, en retour de quelques concessions transitoires, des gains exceptionnels qui vont compromettre l'avenir de l'industrie canadienne de la confection. L'analyse des dispositions de l'ALÉ de 1988 et des questions litigieuses du Dallas Round de l'ALÉNA ainsi que l'évaluation des dispositions du texte formel final le confirment. L'exercice permet de comprendre quelles étaient les revendications du Canada au début des négociations et comment elles ont été abandonnées dans l'espoir d'en arriver à un règlement.

Pour en découvrir les répercussions sur l'industrie du prêt-à-porter et analyser leur effet sur les travailleurs, il faut d'abord étudier les conséquences sur les femmes puisqu'elles forment la majorité de la main-d'oeuvre dans ce secteur au Canada. Après avoir exploré les grandes questions intéressant les femmes et la libéralisation du commerce international, il sera utile de se pencher sur certaines dispositions du texte formel, c'est-à-dire examiner ce que cela

signifie pour un vêtement de porter l'étiquette «Made in Canada» dans le cadre de l'ALÉNA, et dans quelle mesure des composants étrangers peuvent servir à confectionner des vêtements faits au Canada. En outre, bien que l'objectif de l'ALÉNA soit de supprimer les barrières tarifaires, on y trouve des barrières protectionnistes non tarifaires : notamment, le contenu régional obligatoire, de nouveaux contingents, des dispositions visant les tissus rares. Il faut en faire une analyse critique d'un point de vue canadien. Enfin, les critères qui servent à définir dans l'accord la «laine» utilisée pour les vêtements font partie intégrante de toute étude du sujet. L'analyse de ces dispositions juridiques détaillées en fera ressortir clairement les implications sociales, économiques, politiques et géographiques.

I. LES FEMMES, L'INDUSTRIE DU PRÊT-À-PORTER ET LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE

L'apport des industries du textile et du vêtement à l'économie canadienne est considérable. À elles deux, elles sont le deuxième plus important employeur industriel du pays et, ce qui est tout aussi important, elles forment le secteur qui emploie le plus de femmes.[1] Concentrée au Manitoba, en Ontario et au Québec, l'industrie du prêt-à-porter notamment emploie une majorité écrasante de femmes. L'entrée en vigueur de l'ALÉ a entraîné une contraction prononcée de l'industrie du vêtement.[2] John Alleruzzo, des Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile, aurait dit que l'industrie du prêt-à-porter emploie plus de 150 000 travailleurs et a connu une réduction de 10 % depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis,[3] en parlant de l'incroyable ralentissement depuis 1988.

Dans le cas du libre-échange entre le Canada et les États-Unis, le rajustement structurel de l'industrie canadienne du prêt-à-porter se traduit par une hausse disproportionnée du taux de chômage des femmes dans le secteur manufacturier. Le fait que ce soit au Québec surtout qu'il s'est perdu le plus grand nombre d'emplois vient aggraver ce rajustement problématique,[4] car cela pourrait avoir de sérieuses conséquences sur le développement économique régional du pays. Si les récentes difficultés économiques sont en partie imputables à l'ALÉ, l'entrée en vigueur de l'ALÉNA va entraîner une probabilité plus grande encore que la plupart des industries canadiennes du secteur secondaire vont connaître une nouvelle dégradation. Si les dispositions qui se trouvent dans le texte de l'ALÉNA sont adoptées par les trois pays, elles auront de profondes répercussions sur la santé future de l'industrie du prêt-à-porter, et partant sur les travailleuses canadiennes.

II. L'ÉVOLUTION DES DISPOSITIONS DU TEXTE FORMEL

Avant d'étudier les négociations qui ont porté sur le chapitre des textiles et des vêtements, il serait utile de présenter les trois documents pertinents. Une telle description est vitale puisqu'il n'est pas question ici d'une étude comparée de trois textes semblables. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, l'ébauche du Dallas Round et le texte formel de l'ALÉNA sont trois textes qui diffèrent les uns des autres par leur structure autant que par leur teneur.

L'ALÉ est un texte final qui a fait l'objet d'une loi. C'est un document compliqué dont la portée est pourtant limitée puisqu'il constitue un accord bilatéral. Il est pertinent à l'étude du nouvel ALÉNA puisqu'il crée d'importants précédents pour les négociations ultérieures du libre-échange en Amérique du Nord. C'est pourquoi l'ALÉ est le point de départ tout indiqué pour analyser les débats clés dans les négociations sur les textiles et le prêt-à-porter. Comparé à l'ALÉ, le texte de l'ALÉNA qui a été rendu public le 7 octobre 1992 est un document juridique plus complexe qui renvoie à de nombreuses ententes bilatérales actuellement en vigueur, y compris des dispositions de l'ALÉ, et il annule souvent des ententes existantes entre les parties. Les deux accords de libre-échange ont notamment une caractéristique commune : chacun constitue l'aboutissement de négociations qui expliquent les dispositions formelles. Comme les textes ne précisent pas le déroulement des négociations, les analystes ne sont donc pas en mesure de déterminer quel a été le cheminement de chacun des pays par rapport aux revendications qu'il avait à l'origine.

Par contre, en ce qui concerne les négociations de l'ALÉNA, il y a eu, en mars 1992, une fuite de documents portant sur les discussions au Dallas Round.[5] L'ébauche remise aux journalistes donne une occasion unique d'évaluer les dispositions finales de l'ALÉNA. Elle indique les points litigieux au coeur des négociations du libre-échange nord-américain puisqu'elle expose les éléments de consensus et les débats. Dans chaque chapitre de l'ébauche, lorsque les questions ne sont pas réglées, on consigne les revendications de chacune des parties. Grâce à l'ALÉ et à cette ébauche émanant du Dallas Round, il est possible de faire une analyse plus approfondie des répercussions du chapitre de l'ALÉNA sur les textiles et les vêtements.

Il faut toutefois faire une mise en garde. Il est impossible d'établir avec précision quelles revendications, présentées par chaque pays au Dallas Round, reflètent d'importants objectifs nationaux et lesquelles sont de simples astuces de négociation. Ainsi, pour les fins de notre étude, chaque revendication notable sera réputée avoir été sérieusement mise de l'avant par les divers pays.

Il est également important de signaler que, dans le cas des textiles et du prêt-à-porter, le Mexique n'a pas choisi la confrontation au Dallas Round. Par omission, l'ébauche indique plutôt que le Mexique a jugé que ses intérêts étaient intimement liés à ceux des États-Unis. Cette position reflète la tendance actuelle des relations commerciales entre les deux pays dans ce secteur. En 1988, ceux-ci ont signé une entente de quatre ans, appelée le Régime spécial,[6] en vertu de laquelle de nouveaux contingents étaient imposés pour les articles cousus au Mexique avec du tissu taillé aux États-Unis. En 1990, suite au succès de l'entente, les États-Unis ont supprimé les contingents pour 52 produits et augmenté d'en moyenne 25 % ceux de tous les autres.[7] Le Mexique était manifestement peu disposé à mettre en péril sa relation commerciale en étant très exigeant à ce chapitre aux négociations de l'ALÉNA. Aux fins de l'étude, il sera donc plus utile de s'en tenir à ce que les négociateurs canadiens et américains ont tenté d'obtenir.

Durant les négociations qui ont abouti au texte formel, les questions controversées ont été discutées, négociées et réglées. Le but premier de la présente partie est de déterminer quel pays a fait de nettes concessions et lequel a atteint des objectifs significatifs dans les négociations. Un examen minutieux des règles d'origine, de la question de la triple transformation, de la création des niveaux de préférence tarifaire et des contingents tarifaires, et de la nouvelle définition de la laine permet une telle évaluation.

A. Règles d'origine

Le chapitre sur les règles d'origine dans l'ébauche du Dallas Round définit un produit réputé provenir d'une des parties à l'accord.[8] Les dispositions exposées dans la section un du chapitre peuvent être résumées comme suit. Premièrement, les articles qui sont obtenus et produits sur le territoire d'une ou plusieurs des parties sont réputés être d'origine. Deuxièmement, si tous les produits originaires de pays tiers, qui servent à la transformation ou à l'assemblage

d'autres produits dans une ou plusieurs des parties à l'accord, subissent un reclassement tarifaire approprié, ces produits transformés ou assemblés sont réputés être d'origine. Troisièmement, si les produits sont transformés ou assemblés sur le territoire d'un signataire de l'accord, avec des matériaux provenant d'un ou plusieurs pays partie à l'ALÉNA, ils sont réputés être des produits d'origine.[9] À la fin du Dallas Round, ces dispositions très larges n'étaient plus contestées. Il y a eu cependant un débat sur la mise en application sectorielle de ces règles.

Au moment des négociations de Dallas, les négociateurs du Canada sentaient que l'industrie canadienne du prêt-à-porter était menacée. Pour la défendre, ils ont proposé la création d'une exception aux dispositions exhaustives du chapitre sur les règles d'origine. Le Canada a tenté de faire classer les articles visés par les chapitres 61 à 63 inclusivement du Système harmonisé (SH)[10] dans la catégorie assujettie à des règles moins strictes. Un grand nombre d'entre eux sont des articles de bonneterie ou des articles composés d'un mélange de fibres «synthétiques» et naturelles telles que la laine.[11] L'exception que le Canada a alors proposé est intéressante puisqu'elle fait ressortir une de ses préoccupations clés. Si les règles d'origine sont appliquées de façon stricte aux vêtements contenant des fils faits outre-mer, la majorité des vêtements exportés par les manufacturiers canadiens seront réputés n'être pas d'origine canadienne. Ces marchandises ne seront donc pas admises en franchise. Les États-Unis ont répliqué à la revendication du Canada en présentant une clause qui, si elle était adoptée, aurait essentiellement un effet contraire à celui recherché par le Canada. C'était une tentative en vue de donner au pays importateur le pouvoir de décider si une marchandise était entièrement originaire ou non du pays exportateur.

Le texte formel qui présente l'issue du débat ne favorise clairement aucun des deux pays. Les États-Unis n'ont pas atteint leur objectif de donner au pays importateur le pouvoir de déterminer l'origine de la marchandise, mais le Canada n'a pas réussi à obtenir une exemption pleine et entière des articles visés par les chapitres 61 à 63 inclusivement du SH. En l'occurrence, les pays sont arrivés à un compromis prévoyant l'exemption de certains articles à condition qu'un produit donné :

> décri[ve] expressément à la fois le produit lui-même et ses parties, pour autant que la teneur en valeur régionale du produit, déterminée conformément à l'article 402, ne soit pas inférieure à 60 p. cent lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée, ou ne soit pas inférieure à 50 p. cent lorsque la méthode du coût net est utilisée.[12]

Le chapitre sur les règles d'origine est un bon point de départ à l'analyse des négociations sur les textiles et les vêtements, puisque l'article 401 montre que les compromis sont possibles. Le compromis auquel on en arrive dans le chapitre se démarque toutefois des dispositions définitives qui se trouvent dans les autres chapitres pertinents.

B. La question de la triple transformation

Dans le second sujet de débat crucial, le conflit ne s'est pas du tout réglé par un compromis. C'est évident quand on examine la règle d'origine de la «triple transformation». Pour bien comprendre les dispositions dont on a discuté à Dallas à ce sujet, et les arrangements auxquels elles ont mené dans le texte formel de l'ALÉNA, il faut absolument examiner la règle d'origine sur la transformation qui a été adoptée dans l'ALÉ.

Les règles d'origine qui y sont exposées prévoient une «double transformation», c'est-à-dire que les vêtements confectionnés de tissus fabriqués au Canada ou aux États-Unis avec des fils ou des fibres produits outre-mer sont réputés être des marchandises originaire de la partie en cause dans l'accord.[13] Certains articles peuvent ainsi être admis en franchise. Les vêtements confectionnés avec des matériaux ou tissus produits outre-mer ne peuvent pas l'être aux termes de l'ALÉ qui prévoit plutôt des tarifs spéciaux, à condition que le nombre des exportations soit en-deçà des contingents tarifaires (CT). Ces CT ont été institués officiellement pour la première fois entre les deux pays dans l'Accord de 1988. Ils plafonnent le nombre de vêtements confectionnés dans des tissus d'outre-mer que le Canada peut exporter aux États-Unis à un taux préférentiel de droit de douane.

L'industrie canadienne du prêt-à-porter a énormément souffert de la mise en application des CT et de la règle d'origine de la double transformation. Les tissus d'outre-mer sont indispensables à la confection au Canada puisque l'expertise de notre industrie se concentre dans la coupe, la couture et la finition des vêtements. L'industrie canadienne est réputée dans le monde entier pour la grande qualité de ses produits, souvent faits avec des tissus européens. L'ALÉ a défini bien des vêtements canadiens comme n'étant pas originaire du Canada et a puni les manufacturiers canadiens en leur imposant des contingents d'exportation. Les manufacturiers qui ont survécu cherchent d'autres tissus et doivent bien souvent sacrifier la qualité. De plus, les règles d'origine énoncées dans l'Accord de 1988 ne prendront pleinement effet qu'en 1998. L'incidence économique réelle de l'Accord sur l'industrie canadienne du prêt-à-porter n'est donc pas encore connue.

Au moment du Dallas Round, les nouvelles règles d'origine comprenaient «la triple transformation»[14] selon laquelle l'origine doit être déterminée à partir du fil.[15] C'est plus large que la règle de la «double transformation», exposée dans l'ALÉ, qui définissait l'origine d'un article à partir du tissu. Dans les négociations de l'ALÉNA, les États-Unis ont insisté sur une règle d'origine plus stricte pour les textiles et les vêtements à cause des pressions intenses du lobby de son industrie. Avant le Dallas Round, l'Industry and Apparel Council des États-Unis (USIAC) a recommandé une règle d'origine plus stricte précisant que l'origine devait être établie «depuis la balle de coton». Le USIAC s'est finalement contenté d'une règle d'origine à partir du fil.[16] Même s'il n'y a rien de public au sujet des discussions entre les trois parties sur la question de la «triple transformation», on peut affirmer sans risque que le Canada s'est opposé à l'adoption de cette disposition avant le Dallas Round. Comme la règle a été énoncée avant cela, il faut absolument examiner comment il a tenté d'en limiter les conséquences pour son industrie du prêt-à-porter.

Dans l'article XO4, où les règles d'origine visant le prêt-à-porter sont exposées, le Canada a tenté d'établir l'origine d'un tissu à partir de sa «caractéristique essentielle».[17] Il définit ensuite ce qu'il entend par là. Dans le cas d'un vêtement, il s'agit de l'étoffe extérieure. Dans le cas des textiles, cela s'entend du composant du textile dont le poids est le plus élevé. Le Canada n'a pas créé un précédent en proposant un tel critère. La notion et la définition de la «caractéristique essentielle» provenaient de la Convention internationale sur la simplification et l'harmonisation des procédures douanières. Les pays de la Communauté européenne et la plupart des autres pays industrialisés souscrivent aux règles internationales d'origine énoncées dans cette convention, mais pas les États-Unis parce qu'ils s'opposent à décrire une transformation substantielle comme le procédé qui donne au produit sa «caractéristique essentielle».[18] Les États-Unis se sont donc opposés à cette proposition du Canada présentée au Dallas Round. Ils ont répondu aux recommandations canadiennes par la présentation de la clause suivante : [TRADUCTION] aux fins d'établir l'origine d'un vêtement dans les chapitres 61 et 62, seules l'étoffe extérieure et la doublure compteront.[19] L'ébauche du Dallas Round ne fait pas état d'autres négociations à ce sujet. Il n'est pas non plus question de la «caractéristique essentielle» proposée par le Canada dans le texte formel de l'ALÉNA.

En dépit de la tentative du Canada de minimiser l'impact de la règle de la «triple transformation» en définissant un vêtement selon sa «caractéristique essentielle», les règles d'origine qui apparaissent dans le texte formel de l'ALÉNA demeurent plus sévères que celles de

l'ALÉ. Elles sont particulièrement dures en ce qui concerne le prêt-à-porter. La réussite récente de quelques entreprises canadiennes de costumes[20] a amené les États-Unis à demeurer intraitable au sujet de la «triple transformation». Dans le texte formel de l'accord, le chapitre sur les règles d'origine définit simplement un produit originaire comme celui qui a été «entièrement obtenu ou produit sur le territoire de l'une ou de plusieurs des Parties».[21] Il y a des exceptions bien précises à la règle, mais, dans l'ensemble, il faut qu'un vêtement, pour être originaire, soit confectionné dans des étoffes dont les fils ou fibres proviennent de l'Amérique du Nord. Des dispositions spéciales sont prévues, sous forme de niveaux tarifaires et de contingents plus élevés, dans le but d'atténuer l'impact de l'origine établie à partir du fil. Bien des vêtements actuellement classés comme marchandises originaires aux termes de l'ALÉ ne le seront plus en vertu de l'ALÉNA.[22]

En principe, des règles d'origine strictes déprécient le travail des manufacturiers canadiens et de leurs employés puisque bien des articles faits au Canada seront maintenant considérés comme provenant de l'étranger. En pratique, la règle de la «triple transformation» crée d'énormes obstacles au prêt-à-porter canadien. Premièrement, elle impose des plafonds et des droits injustes à l'exportation des vêtements canadiens les plus compétitifs. Deuxièmement, elle va obliger le Canada et le Mexique à importer du fil des États-Unis. Troisièmement, cette règle de l'établissement de l'origine à partir du fil est unique en son genre. On ne trouve aucun précédent aussi strict dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Les représentants de l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement indiquent, au sujet de la règle de la «triple transformation» qui apparaît dans le texte formel de l'ALÉNA, que la règle de la «double transformation» de l'ALÉ avait commencé à provoquer le mécontentement :

> L'industrie avait espéré que l'ALÉNA lui fournirait l'occasion de renégocier l'accord entre le Canada et les États-Unis qui a élevé des barrières injustes à l'encontre des exportations canadiennes aux États-Unis. En fin de compte, la règle d'origine en deux temps, dite de la «double transformation», exposée dans l'ALÉ a bel et bien été renégociée, mais pour le pire.[23]

Les nouvelles règles vont manifestement exacerber les problèmes de l'industrie.

Pour en revenir à l'ALÉ de 1988, quand on a proposé la règle de la double transformation, le gouvernement canadien a tenté de calmer les manufacturiers de vêtements en leur promettant un programme annuel de 200 millions de dollars pour la remise des droits de douane.[24] Une telle régime aurait pu rembourser aux manufacturiers les droits payés sur les tissus fabriqués outre-mer. Malheureusement, le gouvernement fédéral n'a pas tenu sa promesse à cause des pressions exercées par des membres du Congrès et les gouverneurs de certains États qui ont menacé tous ensemble de rejeter l'ALÉ si les manufacturiers canadiens bénéficiaient d'un avantage concurrentiel sous forme de remises de droits de douane.[25] Le gouvernement canadien avait déjà manqué à des promesses faites à l'industrie du prêt-à-porter suite à des menaces des États-Unis. C'est susceptible de se reproduire. Le vice-président exécutif de l'American Textile Manufacturing Institute, Carlos Moore, a récemment remis en question le droit du Canada de rajuster ses propres tarifs sur les textiles provenant des pays à l'extérieur de la zone de libre-échange. Il aurait dit que toute tentative en ce sens obligerait à renégocier l'accord.[26] Étant donné ces menaces, il est peu probable que le gouvernement fédéral accorde des remises de droits de douane aux manufacturiers en vue de faciliter leur adaptation à l'ALÉNA.

C. Les tissus rares

À première vue, une autre question dont traite le texte formel de l'ALÉNA semble résoudre les craintes qui ont été soulevées au Dallas Round. Il y a une disposition prévoyant que les règles d'origine peuvent être adaptées pour les tissus rares en Amérique du Nord. Elle découle d'une proposition des États-Unis qui souhaitaient avoir une disposition expresse pour les tissus et filés rares, en cas de pénurie grave.[27] La disposition se lit comme suit :

> À la demande de l'une des Parties, les Parties se consulteront en vue de déterminer s'il faut assujettir des produits particuliers à des règles d'origine différentes pour régler les questions relatives à la disponibilité de l'approvisionnement en fibres, en filés ou en tissus dans la zone de libre-échange.[28]

Malheureusement, la disposition est surtout symbolique. Dans un article paru récemment dans le Toronto Star, James Bovard prédit que le Département américain du Commerce sera le véritable juge de la rareté des tissus. Selon Bovard,

> À une réunion tenue à huis clos le 29 juin, les détaillants, les importateurs et les manufacturiers de prêt-à-porter ont présenté une liste de 117 étoffes rares en Amérique du Nord. Les fabricants de textiles américains ont répliqué que c'était vrai uniquement pour huit d'entre elles. Ron Sorini, le négociateur en chef des États-Unis pour les textiles, qui a assisté à la réunion, semble avoir retenu leurs prétentions.[29]

Notre étude confirme le bien-fondé de la crainte que les États-Unis refuseront de reconnaître les tissus jugés rares par le Canada et le Mexique, si son industrie du textile s'y oppose. S'il y a effectivement une pénurie légitime de certaines étoffes, rien ne garantit que l'application de l'ensemble des règles d'origine sera suspendue. Il faudra vraisemblablement que l'industrie américaine du textile déclare qu'il y a pénurie d'un tissu ou d'un fil avant que les règles d'origine soient rajustées comme il convient.

D. CT[30] et NPT[31] : Des solutions inadéquates au problème de la règle de la triple transformation

En réaction au mécontentement qu'a soulevé la règle d'origine de la «triple transformation», et sachant que la disposition sur les étoffes rares est inoffensive, les États-Unis ont tenté de calmer le Canada en appuyant la modification des CT et NPT. Avant que les trois pays n'en négocient de nouveaux qui reflètent la règle de la «triple transformation», le Canada a proposé que le taux de douane de la nation la plus favorisée (NPF) soit appliqué à ses exportations des vêtements de laine et d'autres matières vers les États-Unis, une fois les contingents complets.[32] Les États-Unis ont répondu en acceptant une telle disposition, à condition qu'elle s'applique seulement aux tissus qui ne sont pas en laine et aux textiles qui ne comportent pas de laine.[33] Bien qu'il n'y ait aucun point de comparaison direct avec le texte formel de l'ALÉNA à ce sujet, la controverse de Dallas met en lumière la tentative américaine en vue de limiter les exportations canadiennes contenant de la laine. Au bout du compte, au lieu de créer un régime complexe de

taux de douane NPF, les pays ont convenu d'augmenter le niveau de base des CT et de créer de nouveaux NPT. C'est pourquoi, il est utile d'examiner dans quelle mesure ces CT et NPT ont augmenté.

(i) Les contingents tarifaires (CT)

Le Manuel de l'ALÉNA, publié par le ministère des Affaires extérieures, laisse entendre que des CT plus élevés, «qui donnent aux producteurs canadiens un accès préférentiel au marché américain» font contrepoids aux nouvelles règles d'origine de cet accord trilatéral.[34] Dans le texte formel de l'ALÉNA, le CT pour les vêtements canadiens sans laine a doublé, par rapport aux niveaux prévus dans l'ALÉ, pour passer à 80 000 000 d'EMC (équivalents-mètres carrés), à condition que pas plus de 60 000 000 soient confectionnés avec des tissus fabriqués ou tissés dans un pays tiers. Pour profiter de ces 20 000 000 d'EMC, le reste des exportations qui ne sont pas originaires d'ici doit se composer de filés (d'un pays tiers) qui sont transformés en tissus au Canada.[35] Le gouvernement canadien n'a pas prétendu, comme à propos de la hausse des CT pour les vêtements de matières autres que la laine, avoir réalisé des gains considérables pour les contingents de vêtements de laine. Une lecture critique du texte formel indique que le CT annuel pour la laine n'est que de 5 066 948 d'EMC et les costumes pour hommes ou garçons ne devront pas représenter plus de 5 016 780 d'EMC. Un tel contingent plafonne sérieusement les exportations canadiennes les plus compétitives.[36]

La hausse des deux CT est trompeuse. À cause des nouvelles règles d'origine de l'ALÉNA, les vêtements qui sont tricotés au Canada et ceux confectionnés de tissus tissés en Amérique du Nord avec du fil d'outre-mer, sont comptés dans les CT. Autrement dit, un plus grand nombre de produits tombent sous la définition élargie des nouveaux CT pour la laine et pour les autres matières que la laine à cause de l'établissement de l'origine «à partir du fil». En outre, l'unité de base est permanente, ce qui impose des limites strictes aux exportations canadiennes vers les États-Unis, dans les deux catégories laine et autres matières que la laine.

(ii) Les niveaux de préférence tarifaire

En plus des CT élargis, le gouvernement fédéral indique dans le Manuel de l'ALÉNA que les NPT aideront à contrebalancer la règle de la triple transformation énoncée dans l'ALÉNA. Il prétend que «contrairement à l'ALÉ, la plupart des contingents augmenteront de 2 p. cent par année pendant cinq ans et pourront être ajustés à la hausse par la suite»[37] laissant ainsi croire que les augmentations des NPT permettront d'accommoder amplement la croissance des manufacturiers canadiens. Cependant, la hausse de 2 % dont il est question dans le manuel ne s'applique pas aux vêtements de laine. Le gouvernement néglige de préciser que le contingent pour la laine n'augmentera que de 1 % par année pendant cinq ans, avec un rajustement possible à la hausse au bout de cette période.[38] Bien entendu, c'est loin d'être garanti. De plus, il y a une clause dans l'accord indiquant que les hausses annuelles des contingents n'ont pas besoin d'être maintenues après la période de transition initiale de cinq ans et peuvent être annulées après consultation.[39] La combinaison CT et NPT ne fait pas parfaitement contrepoids à la règle de la triple transformation. Il s'agit de simples concessions symboliques consenties par les États-Unis pour calmer les négociateurs canadiens.

(iii) L'allocation des contingents

Avec l'avènement de la règle de la «triple transformation», les plafonds incontournables des CT et la limitation des NPT, le Canada sera confronté au problème de l'allocation des contingents aux manufacturiers qui tentent de percer le marché américain. Un groupe d'entreprises canadiennes choisies ont profité des CT prévus dans l'ALÉ. Vu leur performance passée, ces manufacturiers doivent absolument avoir droit à une part de ces nouveaux CT puisque, depuis quatre ans, ils ont réussi à pénétrer le marché américain. À l'heure actuelle, leur avenir n'est pas en danger. D'autres manufacturiers, qui ont continué à ne desservir que le marché canadien intérieur pendant ce temps, seront probablement obligés de lutter pour conserver leur part du reste des contingents. Le problème est exacerbé par le fait qu'un plus grand nombre de produits sont soumis aux nouveaux CT à cause de la règle de la «triple transformation». Le problème de l'allocation des contingents n'aura pas l'air trop sérieux pendant la période de transition, mais plus tard, il y aura certainement une demande accrue pour les parts de CT. Il en résultera sans doute un marché d'exportation hostile dans lequel le gouvernement canadien sera obligé d'assigner lui-même les contingents.

E. La nouvelle définition de la laine

Afin de bien évaluer lequel des pays a fait les acquis les plus substantiels pendant les négociations, il importe d'examiner une autre proposition, présentée par les États-Unis au Dallas Round, qui modifie la définition d'un vêtement de laine. Cette tentative est déterminante puisque la définition de vêtement de laine fait partie intégrante de toutes les questions soulevées au sujet du commerce du prêt-à-porter. Dans la section onze du chapitre sur les textiles, les États-Unis propose que soient réputés être en laine les vêtements tissés dans lesquels les fibres synthétiques représentent le poids le plus élevé, mais dont la laine représente au moins 36 % en poids et les vêtements de bonneterie dont les fibres synthétiques représentent le poids le plus élevé, mais dont la laine représente 23 % en poids.[40] Traditionnellement, le poids est le critère utilisé pour définir le type d'un vêtement. Avec cette définition, l'accent est essentiellement mis sur la valeur principale plutôt que sur le poids le plus élevé comme avant. Le raisonnement controversé qui explique une telle proposition, c'est que la laine est un fil qui coûte cher et donc qu'un vêtement qui contient une quantité importante de laine devrait être classé comme un vêtement de laine. Devant cette proposition américaine, le Canada s'est déclaré en faveur du maintien des définitions antérieures selon lesquelles était en laine tout article ou tissu dans lequel la laine représente le poids le plus élevé (50 %).

Pendant le Dallas Round, la proposition américaine de redéfinir la laine a été mal reçue par le Canada. Le Mexique ne s'y est pas opposé puisque la définition pouvait entraîner la création de nouveaux emplois pour les travailleurs mexicains de la confection : plus l'on impose de restrictions à l'exportation des vêtements de laine canadiens, plus il y a de place pour le Mexique sur le marché. Au bout du compte, le texte formel de l'ALÉNA définit un vêtement de laine ainsi :

> a) des vêtements dans lesquels la laine représente le poids le plus élevé, b) les vêtements tissés dans lesquels les fibres synthétiques représentent le poids le plus élevé, mais dont la laine représente au moins 36 % en poids et c) les vêtements de bonneterie dont les fibres synthétiques représentent le poids le plus élevé, mais dont la laine représente 23 % en poids.[41]

Ces définitions montrent que le nombre de vêtements qui font partie des CT strictement définis pour la laine augmentera considérablement puisqu'un pourcentage plus élevé de vêtements seront classés comme étant en laine. Le seul moyen qu'ont les manufacturiers canadiens de contourner ces contingents, c'est de réduire la teneur en laine de leurs étoffes. Encore une fois, ils n'auront d'autre choix que de sacrifier la qualité.

Dans le chapitre du texte formel de l'ALÉNA sur les textiles et les vêtements, on ne donne même pas l'illusion de règles du jeu équitables. Malgré des tentatives répétées en vue de protéger l'industrie canadienne du prêt-à-porter lors des négociations de l'ALÉNA, le Canada est nettement le grand perdant. La règle de la «triple transformation» est la première disposition qui affectera l'industrie, puisqu'elle exige qu'un vêtement, pour être considéré comme un article originaire d'Amérique du Nord, soit confectionné dans des tissus dont les fils proviennent de la zone de libre-échange. Cette exigence grossit les conséquences économiques qui ont résulté de la règle de la «double transformation» prévue dans l'ALÉ de 1988. Tout en rendant les règles d'origine plus sévères pour le Canada, la règle de la «triple transformation» va soutenir les industries américaines qui produisent des fibres et des filés puisque le Canada et le Mexique seront obligés d'acheter les textiles américains. Toutefois, les États-Unis ne produisent pas une grande diversité de fibres et de filés. Pour compenser, l'ALÉNA prévoit une disposition symbolique s'appliquant aux étoffes rares, mais il oblige les trois pays à s'entendre sur la liste de ces étoffes.

La prétention que les nouveaux CT et NPT vont faire contrepoids à la règle de la «triple transformation» est fausse, ce qui illustre un deuxième sujet de discorde pour le Canada. Les CT pour les vêtements qui sont de laine ou d'une autre matière sont augmentés dans l'ALÉNA, mais ils s'appliquent à un plus grand nombre de produits. En outre, dans le cas des vêtements de laine, le CT est très petit et le taux de croissance annuel, insuffisant. Il est probable qu'à cause des CT et NPT limités, le marché des exportations deviendra chaotique pour les manufacturiers canadiens.

Enfin, l'adoption d'une autre définition restrictive de la laine dans le texte formel constitue la plus sérieuse concession du Canada au sujet du prêt-à-porter. Cette nouvelle définition pourrait éventuellement anéantir la confection de vêtements de qualité au Canada à cause des restrictions imposées aux manufacturiers. Le CT pour la laine prévu dans l'ALÉNA est

extrêmement limitatif en soi. En modifiant la définition des vêtements de laine pour y faire entrer ceux dont la teneur en laine est inférieure à 50 pour cent de leur poids, le CT pour la laine appliqué au Canada devient injustement restrictif. Quand on compare l'ébauche du Dallas Round avec le texte formel de l'ALÉNA, en s'appuyant sur les dispositions de l'ALÉ, on constate que, manifestement, l'ALÉNA na favorise pas les intérêts du Canada dans le commerce des textiles et des vêtements. Au lieu d'en arriver à un accord qui puisse satisfaire toutes les parties dans une certaine mesure, les États-Unis ont préféré atteindre presque tous leurs objectifs, mettant ainsi en péril l'industrie canadienne du prêt-à-porter.

III. L'AVENIR DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DU PRÊT-À-PORTER SOUS LE RÉGIME DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

L'analyse qui précède des trois textes pertinents révèle que le chapitre du texte formel de l'ALÉNA sur les textiles et les vêtements est très problématique, surtout du point de vue du Canada. Une fois arrivé à cette conclusion, il importe de poser des hypothèses sur l'incidence du chapitre sur les travailleurs de la confection. Comme elle sera sans doute à la fois complexe et dramatique, il est impossible d'en traiter de façon exhaustive ici. Il faut cependant soulever trois questions cruciales : les conséquences sur les régions des nouvelles dispositions de l'ALÉNA relatives aux textiles et au prêt-à-porter, les obstacles à la compétitivité de l'industrie canadienne du prêt-à-porter, et l'avenir très incertain du syndicalisme dans ce secteur à cause de la fréquence croissante du travail à domicile dernièrement.

A. Les conséquences sur les régions

Étant donné les dimensions du Canada et sa faible densité démographique, la perspective du libre-échange nord-américain ramène au premier plan les inquiétudes concernant les disparités régionales. Depuis l'ALÉ de 1988, bien des industries se sont concentrées davantage dans les provinces où il y a de grands centres urbains offrant un accès facile à la frontière canado-américaine. Ce phénomène a entraîné une croissance sectorielle limitée dans certaines provinces, notamment en Ontario, aux dépens d'une dégradation industrielle dans les autres. On se retrouve ainsi avec des provinces riches d'un côté et pauvres de l'autre. Des changements récents dans l'industrie du prêt-à-porter de certaines régions illustrent bien cette tendance.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, l'industrie canadienne du vêtement a perdu énormément d'emplois et s'est concentrée dans certaines régions, comme le fait ressortir clairement une étude comparée de la situation actuelle de l'industrie au Québec et en Ontario. Depuis 1988, le secteur québécois du prêt-à-porter a énormément souffert. Des statistiques indiquant les tendances de l'emploi selon le sexe dans ce secteur montrent que le nombre des travailleuses a diminué de 32 pour cent et celui des travailleurs de 45 pour cent depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ.[42] Les données sur l'emploi des femmes sont particulièrement pertinentes puisque celles-ci constituent la majorité de la main-d'oeuvre dans le prêt-à-porter; la proportion de 32 pour cent représente la perte de 19 600 emplois occupés par des Québécoises dans cette seule industrie.[43]

La majorité des manufacturiers de vêtements qui ont survécu au Québec sont des entreprises qui ont profité d'un créneau lucratif créé par l'industrie canadienne en vendant aux acheteurs américains une mode confectionnée avec des fibres importées.[44] Avec la règle de la triple transformation énoncée dans l'ALÉNA, ce créneau pourrait disparaître et les manufacturiers du Québec qui ont réchappé de l'ALÉ auront du mal à être concurrentiels.

Alvin Segal, de Peerless Clothing Inc. du Québec, est déterminé à trouver le moyen de rester en affaires.[45] Ce manufacturier de costumes de laine a réussi à pénétrer le marché américain après l'entrée en vigueur de l'ALÉ, en profitant du créneau haut de gamme créé par les manufacturiers canadiens. Les nouvelles règles d'origine de l'ALÉNA pourraient obliger M. Segal et d'autres manufacturiers québécois de vêtements qui ont réussi, à déménager leur usine de production au Mexique lorsque les CT pour le Canada deviendront trop restrictifs. Une telle migration contribuera à évider l'industrie québécoise de la confection.

Tandis que le secteur du prêt-à-porter au Québec a connu un déclin abrupt depuis quatre ans, d'après les statistiques, celle de l'Ontario a pour sa part connu une croissance marginale. Le nombre de travailleuses dans ce secteur a augmenté de 7 % entre 1988 et 1991, alors que celui des travailleurs, d'à peine 1,4 %. Cette croissance marginale n'est toutefois pas assez importante pour compenser les pertes d'emplois réelles et futures ailleurs au pays. Elle ne suffit pas non plus pour relancer l'industrie assez instable du vêtement en Ontario. Comme le prêt-à-porter canadien se concentre surtout au Québec, la croissance marginale de l'industrie en Ontario est sans conséquence. La désindustrialisation du secteur québécois reflète assez fidèlement les objectifs politiques et économiques trilatéraux de la continentalisation.

B. Les obstacles futurs à la compétitivité de l'industrie du vêtement

Les obstacles les plus flagrants à la compétitivité vont se dresser devant les manufacturiers qui se sont toujours concentrés sur le marché intérieur canadien. L'ALÉNA élimine les barrières tarifaires qui protègent les entreprises canadiennes. Par conséquent, les manufacturiers qui auront survécu et qui n'auront pas réussi à pénétrer le marché américain après l'entrée en vigueur de l'ALÉ, devront surmonter deux principaux obstacles. Premièrement, ils devront se trouver un créneau sur le marché américain. Deuxièmement, ils seront forcés de lutter pour gagner une part limitée des CT prévus dans l'accord. Contrairement aux sociétés dont la performance passée joue en leur faveur, ces manufacturiers devront rapidement se trouver un débouché sur le marché des États-Unis tout en faisant concurrence aux autres pour obtenir une part annuelle des contingents d'exportation canadiens. Pour arriver à surmonter ces obstacles, les entreprises devront exporter des articles produits dans le cadre des CT pour les vêtements qui ne sont pas en laine puisqu'il est considérablement plus élevé que celui pour la laine.

En outre, il sera difficile de maintenir un avantage comparatif pour certains produits en particulier, notamment les costumes en laine pour hommes, avec de tels CT et la nouvelle définition d'un vêtement en laine exposée dans l'ALÉNA. Selon Jack Kivenko, président de l'ICMV, les États-Unis envoient un message clair au Canada dans l'ALÉNA : lorsque les sociétés canadiennes gagneront en suivant les règles, les États-Unis n'auront qu'à les modifier, tout simplement.[46] Il ne reste aux manufacturiers canadiens que l'option de créer de nouveaux créneaux haut de gamme, sinon l'industrie du vêtement perdra encore énormément d'emplois.

C. Les normes de travail : le syndicalisme et l'augmentation du travail à domicile

Au Canada, le mouvement syndical reçoit souvent des félicitations pour sa contribution à l'évolution des conditions de travail, surtout quand on le compare à son équivalent américain. Le chapitre sur les textiles et les vêtements dans le texte formel de l'ALÉNA représente une menace pour le syndicalisme dans l'industrie canadienne du prêt-à-porter. Étant donné la disponibilité d'une main-d'oeuvre mexicaine à bon marché et les restrictions imposées aux exportations de vêtements canadiens dans l'accord, tout objectif syndical de préserver ou d'améliorer les normes de travail dans les usines de confection canadiennes qui subsistent ou de syndiquer ceux qui travaillent à domicile[47] doit être évalué en regard de la menace de migration de l'industrie.

Avec les ralentissements économiques depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, le travail à domicile est maintenant plus fréquent au Canada. En Ontario, à l'heure actuelle, les travailleurs à domicile contribuent à la survie de l'industrie. Ces travailleurs, surtout des femmes, ne sont pas syndiqués, travaillent à leur compte, et bénéficient rarement d'avantages comme une paye de vacances ou l'assurance-chômage. Même si la loi oblige les employeurs à rendre compte de leurs travailleurs à domicile, seulement 70 des quelque 4 000 travailleurs à domicile en Ontario sont inscrits.[48] De plus, aucune loi ne régit les normes de sécurité à la maison, le nombre maximal d'heures de travail et la rémunération des heures supplémentaires. La fréquence du travail à domicile dans l'industrie du prêt-à-porter est provoquée par une tendance généralisée à faire appel à la sous-traitance bon marché en vue de sauver l'industrie canadienne. La sous-traitance dans le secteur de la confection est une stratégie de survie réalisable grâce à la disponibilité de travailleurs à domicile qui ne coûtent pas cher.

Tandis que les Canadiens déplorent en théorie l'exploitation de la main-d'oeuvre mexicaine bon marché, l'industrie de la confection continue de brandir cette menace mexicaine pour justifier le recours croissant à ces travailleurs à domicile. Lors d'une conférence récente à Toronto, un manufacturier a déclaré, après avoir affirmé ignorer comment sont traités les travailleurs à domicile :

> Notre entreprise peut faire fabriquer ses produits en Orient, au Canada ou au Mexique. Nous avons choisi de réaliser une partie de notre production au Canada afin de contribuer à réduire le taux de chômage.[49]

Le chapitre de l'ALÉNA sur les textiles et les vêtements donne de la crédibilité aux entreprises qui menacent de déménager au Mexique. Après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, pour que l'industrie du prêt-à-porter survive et qu'il y ait moins de risques de déménagement, les syndicats seront obligés d'accepter des compromis au sujet des conditions de travail et le travail à domicile sera de plus en plus fréquent.

CONCLUSION

Le chapitre de l'ALÉNA sur les textiles et les vêtements est celui où les États-Unis font des gains considérables et le Canada, d'énormes concessions. Une analyse des négociations montre les profondes répercussions que l'accord aura sur l'industrie du prêt-à-porter au Canada. De plus, le protectionnisme américain, l'interdépendance croissante des relations commerciales entre le Mexique et les États-Unis et les dispositions concrètes contenues dans le chapitre de l'ALÉNA sur les textiles et les vêtements vont perpétuer les disparités régionales, les obstacles à la compétitivité et une augmentation du travail à domicile au Canada.

Manifestement, les dispositions actuelles du texte formel de l'ALÉNA, qui comporte des règles d'origine plus sévères, une nouvelle définition de la laine et des CT et NPT extrêmement restrictifs, constituent les menaces les plus pressantes à la survie du secteur canadien du vêtement. Inévitablement, si l'ALÉNA est entériné sans modification, ces dispositions au mieux provoqueront le déclin de l'industrie. Par conséquent, les effets sur les travailleuses de l'industrie seront graves et très étendus.

Bibliographie

Bovard, James, «NAFTA's Protectionist Bent», The Globe and Mail, Toronto, 15 août 1992, p. B1, B3.

Burnside, Scott et Terri Williams, «Riches to Rags?», The Toronto Sun, 17 août 1992, p. 74.

Chisholm, Patricia et al., «Giving Up and Moving Out», Maclean's, 18 mars 1991, p. 36-39.

Cook, Peter, «Pact in sins by omission», The Globe and Mail, Toronto, 13 août 1992, p. B1, B6.

Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services, 1990.

Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), Ottawa, Exportations Canada, 7 octobre 1992.

Affaires extérieures Canada, «L'accord de libre-échange nord-américain — Le manuel de l'ALÉNA», Ottawa, Exportations Canada, août 1992.

Fagan, Drew, «North America agrees to deal», The Globe and Mail, Toronto, 13 août 1992, p. A1, A2.

Ferguson, Jonathan, «Garment firms fear for 33,000 jobs», The Toronto Star, Toronto, 13 août 1992, p. A18.

Gold, Mark et David Leyton Brown, Trade-Offs On Free Trade, Toronto, Carswell Co. Ltd., 1988.

Hufbauer, Gary Clyde et Jeffrey J. Schott, North America Free Trade: Issues and Recommendations, Washington, Institute For International Economics, 1992.

Knox, Paul, «Great expectations may fizzle», The Globe and Mail, Toronto, 8 octobre 1992, p. A13.

Murphy, Rae et Scott Sinclair, «Mission To Mexico», This Magazine, Toronto, 24, 1, juin 1990, p. 10-13.

North America Free Trade Agreement: Dallas Composite, fuite à la presse, Dallas, 21 février 1992.

Statistique Canada, (données inédites), statistiques sur la main-d'oeuvre, dossier n° C-C61H.

Toomey, Craig, «Apparel industry fears huge job loss», The Montreal Gazette, 12 août 1992.

Mémoires et communiqués de presse

Institut canadien des manufacturiers du vêtement, «The North America Free Trade Agreement», août 1992.

Institut canadien des manufacturiers du vêtement, «Industry Condemns Strong Tactics By U.S. In NAFTA Deal», août 1992.

Congrès du travail du Canada, «Preliminary CLC Briefing Notes On The North America Free Trade Agreement», 14 août 1992.

Institut canadien des textiles, «NAFTA Negotiations And The Canadian Textile Manufacturing Industry», 31 juillet 1992.

Notes

[0] Institut canadien des manufacturiers du vêtement. «Canadian Apparel Industry Condemns Strong-Arm Tactics By The U.S. In NAFTA Deal», 12 août 1992, p. 1.

[1] Marjorie Cohen, Free Trade and the Future of Women's Work: Manufacturing and Service Industries, Ottawa, Garamond Press, 1987, p. 22.

[2] Cette réduction oblige les syndicats des travailleurs du vêtement à se fusionner, faute d'argent.

[3] Scott Burnside et Terri Williams, «Riches to Rags?», The Toronto Sun, 17 août 1992, p. 74.

[4] Entre 1988 et 1992, 32 % des travailleuses et 14 % des travailleurs ont perdu un emploi dans l'industrie québécoise du vêtement, Statistiques Canada, statistiques inédites sur la main-d'oeuvre, dossier n° C-C61H.

[5] Linda Diebel, «Leaked Documents Revealed Massive Three Way Trade Plan», The Toronto Star, 24 mars 1992, p. A1.

[6] Ce régime applique des dispositions spéciales aux exportations mexicaines de produits assemblés avec des tissus coupés et taillés aux États-Unis. Cela encourage des liens mutuellement avantageux entre l'industrie du textile des États-Unis et les manufacturiers de vêtements du Mexique. .

[7] Gary Clyde Hufbauer et Jeffrey J. Schott, North America Free Trade: Issues and Recommendations, Washington, Institute For International Economics, 1992, p. 272.

[8] North America Free Trade Agreement: Dallas Composite, Dallas, 21 février 1992, article 301, p. 1.

[9] North America Free Trade Agreement: Dallas Composite, Dallas, 21 février 1992, article 301, p. 1, 2.

[10] «Système harmonisé désigne le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises, tel que modifié au besoin, que publie le Conseil de coopération douanière». Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services, 1988, p. 12.

[11] Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), Ottawa, Exportations Canada, 7 octobre 1992, Annexe 300-B, Appendice 1.1, p. 3-B-13 à 3-B-42.

[12] Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), chapitre 4, p. 1-2.

[13] Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, p. 14.

[14] North America Free Trade Agreement: Dallas Composite, article X04.1, p. 10.

[15] Cette règle établit qu'un textile ou un vêtement est réputé être entièrement originaire du pays uniquement si le fil utilisé dans le vêtement a été produit dans la zone de libre-échange.

[16] Gary Clyde Hufbauer et Jeffrey J. Schott, North America Free Trade: Issues and Negotiations, p. 276.

[17] North America Free Trade Agreement: Dallas Composite, article XO4, p. 3.

[18] Gary Clyde Hufbauer et Jeffrey J. Schott, North America Free Trade: Issues and Recommendations, p. 156.

[19] North America Free Trade Agreement: Dallas Composite, article XO4, p. 3.

[20] Le nombre de costumes de laine canadiens expédiés aux États-Unis est passé à presque 400 000 l'an dernier alors qu'il était de 50 000 en 1988, année de la signature de l'ALÉ. Craig Toomey, «Apparel industry fears huge job loss», The Montreal Gazette, 12 août 1992.

[21] Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), chapitre 4, p. 1-2.

[22] Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), Annexe 300-B, appendice 6B.7, p. 3-B-75.

[23] Institut canadien des manufacturiers du vêtement, «L'accord de libre-échange nord-américain», 14 août 1992, p. 1.

[24] Charlene Gannage, «Towards an Alternative Economic Strategy: The Case of Women Garment Workers», dans Mark Gold et David Leyton-Brown, Trade-Offs On Free Trade, Toronto, Carswell Co. Ltd., 1988, p. 395.

[25] Gannage, «Towards an Alternative Economic Strategy: The Case of Women Garment Workers», p. 395.

[26] Institut canadien des manufacturiers du vêtement, «L'accord de libre-échange nord-américain», 14 août 1992, p. 1.

[27] North America Free Trade Agreement: Dallas Composite, article XO4, p. 16.

[28] Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), Annexe 300-B, section 7.2.a), p. 3-B-9.

[29] James Bovard, «NAFTA's Protectionist Bent», The Toronto Star, Toronto, 15 août 1992, p. B3.

[30] Les contingents tarifaires (CT) représentent la quantité maximale des exportations de certains produits non originaires d'Amérique du Nord à des tarifs préférentiels convenus.

[31] Les niveaux de préférence tarifaire (NPT) désignent «le mécanisme permettant d'appliquer des droits de douane selon le taux préférentiel à l'importation d'une marchandise particulière jusqu'à concurrence d'une quantité spécifiée», Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), Annexe 300-B, section 10, p. 3-B-11.

[32] North America Free Trade Agreement: Dallas Composite, article XO4.5, p. 14.

[33] North America Free Trade Agreement: Dallas Composite, article XO4.6, p. 14.

[34] Affaires extérieures et Commerce international Canada, «L'accord de libre-échange nord-américain — Le manuel de l'ALÉNA», Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services, août 1992, p. 3.

[35] Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), Annexe 300-B, liste 6.B.1, p. 3-B-80.

[36] Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), Annexe 300-B, liste 6.0.1, p. 3-B-77.

[37] Affaires extérieures Canada, «L'accord de libre-échange nord-américain — Le manuel de l'ALÉNA», p. 3.

[38] Affaires extérieures Canada, «L'accord de libre-échange nord-américain — Le manuel de l'ALÉNA», p. 3.

[39] Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), Annexe 300-B, appendice 6, 8b), p. 3-B-79.

[40] North America Free Trade Agreement: Dallas Composite, article XO4, p. 11.

[41] Affaires extérieures Canada, L'accord de libre-échange nord-américain, (texte formel), section 10, p. 3-B-10.

[42] Statistique Canada, statistiques inédites sur la main-d'oeuvre, dossier n° C-C61H.

[43] Statistique Canada, statistiques inédites sur la main-d'oeuvre, dossier n° C-C61H.

[44] Jonathan Ferguson, «Garment firms fear for 33,000 jobs», The Toronto Star, Toronto, 13 août 1992, p. A18.

[45] Craig Toomey, «Apparel industry fears huge job loss», The Montreal Gazette, 12 août 1992.

[46] Jack Kivenko cité par Jonathan Ferguson, «Garment firms fear for 33,000 jobs», p. A18.

[47] Le mouvement syndical a actuellement entre autres objectifs celui de syndiquer les travailleurs à domicile, mais il a peu de chances d'y parvenir puisque les syndicats des travailleurs du vêtement survivent de peine et de misère. Une diminution récente du nombre de syndiqués imputable à la fermeture d'usines rend de plus en plus difficile la syndicalisation à l'extérieur de la structure traditionnelle du travail en usine. Virginia Galt, «$375 jacket stitched for $4, conference told», The Globe and Mail, Toronto, 3 octobre 1992, p. A1.

[48] Galt, «$375 jacket stitched for $4, conference told», The Globe and Mail, Toronto, 3 octobre 1992, p. A8.

[49] Galt, «$375 jacket stitched for $4, conference told», The Globe and Mail, Toronto, 3 octobre 1992, p. A8.

AU SUJET DU CENTRE...

LE CENTRE CANADIEN DE RECHERCHE EN POLITIQUES DE RECHANGE
est un organisme de recherche indépendant,
sans but lucratif.
C'est l'une des rares institutions nationales qui abordent
les sujets canadiens d'affaires publiques d'un
point de vue progressiste.

Le Centre produit des rapports de recherche, des livres et d'autres publications; il organise des colloques et des conférences publiques. Parmi les questions clés auxquelles s'intéresse le Centre, il y a : la réforme fiscale, la création d'emplois, le droit de grève, l'action positive, les changements technologiques, les coopératives de travailleurs, le libre-échange et l'assurance-chômage.

Afin d'en savoir plus long sur le Centre,
écrire ou téléphoner au :

Centre canadien de recherche en politiques de rechange /
Canadian Centre for Policy Alternatives
251, ave. Laurier ouest, pièce 904
Ottawa (Ontario) K1P 5J6
tél. : (613) 563-1341

From Amnesty International, Canadian Section:

Roger Clark, Secretary General;

Gabrielle Iribarne, Coordinator, Central America.

From the International Centre for Human Rights and Democratic Development:

Honourable Edward Broadbent, President.

De l'Amnistie internationale, section canadienne:

Roger Clark, secrétaire général;

Gabrielle Iribarne, coordonnatrice, Amérique centrale.

Du Centre international des droits de la personne et du développement démocratique:

L'honorable Edward Broadbent, président.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the National Action Committee on the Status of Women:

Judy Rebick, President;

Monique Simard, Vice-President;

Hari Dimitrakopoulou-Ashton, Manitoba Representative;

Ms Lee, (Homeworker);

Holly Du, Co-ordinator, Homeworkers' Association ILGWU;

Lorraine Michael, Co-Chair, NAC Future of Women's Work Project;

Sandra Sorenson, Executive Director, Canadian Centre for Policy Alternatives.

From Oxfam—Common Frontiers:

John Foster, National Secretary of Oxfam Canada and Chair of Common Frontiers;

Patti Strong, Researcher.

From the Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America:

Joe Gunn, Co-Chair;

Suzanne Rumsey, Associate Director.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

Du Comité canadien d'action sur le statut de la femme:

Judy Rebick, présidente;

Monique Simard, vice-présidente;

Hari Dimitrakopoulou-Ashton, représentante du Manitoba;

M^me^ Lee, (travailleuse à domicile);

Holly Du, coordonnatrice, Association des travailleurs à domicile ILGWU;

Lorraine Michael, coprésidente, projet du CCA sur l'emploi futurs des femmes;

Sandra Sorenson, directrice générale, Centre canadien de recherche en politiques de rechange.

De Oxfam—«Common Frontiers»:

John Foster, Secrétaire national, Oxfam Canada et Président de Common Frontiers;

Patti Strong, recherchiste.

Du Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine:

Joe Gunn, coprésident;

Suzanne Rumsey, directrice associée.

(*Suite à la page précédente*)

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC11
-I02

CA1
XC 11

Government
Publication

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 35

Thursday, February 11, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 35

Le jeudi 11 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992-1993

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, FEBRUARY 11, 1993
(37)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:58 o'clock a.m. this day, in Room 237-C, Centre Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: David Barrett, Francis LeBlanc, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Members present: Garth Turner for Gabrielle Bertrand; René Soetens for Jean-Guy Guilbault.

Other Members present: Rod Murphy; Howard McCurdy; Robert Layton.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the Canadian Federation of Labour: James A. McCambly, President. *From the Canadian Labour Congress:* Robert White, President; Andrew Jackson, Senior Economist, Social & Economic Policy. *From the C.D. Howe Institute:* Daniel Schwanen, Senior Policy Analyst.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No.13*).

The witness from the Canadian Federation of Labour made an opening statement and answered questions.

At 10:48 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:54 o'clock a.m., the sitting resumed.

Robert White from the Canadian Labour Congress made an opening statement and with the other witness answered questions.

At 12:05 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 12:11 o'clock p.m., the sitting resumed.

The witness from the C.D. Howe Institute made an opening statement and answered questions.

At 12:58 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

Diane Diotte

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 11 FÉVRIER 1993
(37)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 58, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Francis LeBlanc, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Garth Turner remplace Gabrielle Bertrand; René Soetens remplace Jean-Guy Guilbault.

Autres députés présents: Rod Murphy, Howard McCurdy, Robert Layton.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: De la Fédération canadienne du travail: James A. McCambly, président. *Du Congrès du travail du Canada:* Robert White, président; Andrew Jackson, économiste principal, Politique sociale et économique. *De l'Institut C.D. Howe:* Daniel Schwanen, analyste de politiques principal.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Le témoin de la Fédération canadienne du travail fait un exposé et répond aux questions.

À 10 h 48, la séance est suspendue.

À 10 h 54, la séance reprend.

Robert White, du Congrès du travail du Canada, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 12 h 05, la séance est suspendue.

À 12 h 11, la séance reprend.

Le témoin de l'Institut C.D. Howe fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 58, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Greffière de comité

Diane Diotte

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, February 11, 1993

• 0958

The Chairman: Order.

We are reconvening the Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade.

I'd like to apologize to our first witness and say that we're sorry that the meeting is starting 25 minutes late. However, I welcome the Canadian Federation of Labour and its President, James McCambly.

I know that you have an opening statement, and then we will go to members for questions.

Mr. James A. McCambly (President, Canadian Federation of Labour): Mr. Chairman, thank you for the invitation and the opportunity to make representation to the committee. Notwithstanding a little bit of a late start, I hope that we shall have ample time to complete the questions and so on.

I might first introduce Terry Boudreau, who is the Secretary-Treasurer of the Canadian Federation of Labour.

For those who might not be familiar with our federation, it has 14 affiliated unions and about 225,000 members. We're involved in a number of sectors, such as manufacturing, construction, mining, communications, transportation, health care, and others.

Let me say at the outset that the Canadian Federation of Labour is opposed to the North American Free Trade Agreement. The information we obtained from our fact-finding mission that we took to Mexico concluded that the combination of Mexican economic, demographic, labour, and political conditions affecting wages and working conditions would create a situation in which we would find a flow of investment to Mexico but not to Canada. When these jobs go, Canada loses not only the wages they generate but all of the economic spin-offs that go with them. Though we've presented our findings to Canadian officials at every opportunity, this agreement, as written, does not remove the concerns we enunciated.

None of the concerns of labour were addressed in the agreement. Not only will omitting labour issues seriously and adversely affect jobs and prosperity for Canadians and Americans, but it will block the ability of Mexicans to realize their potential for prosperity. The Canadian Federation of Labour would like to see workers in developing countries, especially on our continent, share the lifestyles that we enjoy, but we need to know what specific provisions are in place that will enable them to come up to our level. If we don't, or if they don't, then Canada will be dragged down.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 11 février 1993

Le président: La séance est ouverte.

Nous reprenons l'étude entreprise par le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur.

D'abord j'aimerais présenter nos excuses au premier témoin pour avoir commencé cette séance 25 minutes en retard. J'aimerais quand même souhaiter la bienvenue à la Fédération canadienne du travail et à son président, M. James McCambly.

Si je comprends bien, vous allez d'abord nous faire une déclaration préléminaire et ensuite les membres du comité vont pouvoir vous poser des questions.

M. James A. McCambly (président de la Fédération canadienne du travail): Monsieur le président, j'aimerais vous remercier de votre invitation et de cette occasion d'exposer nos vues devant le comité. Nous commençons un peu en retard, mais j'espère que malgré cela, nous aurons assez de temps pour pouvoir répondre aux questions.

Permettez-moi d'abord de vous présenter M. Terry Boudreau, qui est le secrétaire-trésorier de la Fédération canadienne du travail.

Pour ceux qui ne connaissent pas notre fédération, je tiens à vous signaler qu'elle se compose de 14 syndicats et de 225 000 membres. Nos membres proviennent de plusieurs secteurs, tels que la fabrication, la construction, l'exploitation minière, les communications, les transports, les soins de santé et ainsi de suite.

Je tiens à préciser dès le départ que la Fédération canadienne du travail s'oppose à l'Accord de libre-échange nord-américain. Notre mission d'enquête au Mexique nous a amenés à conclure que les conditions qu'on retrouve dans ce pays sur les plans de l'économie, la démographie, la main-d'oeuvre et de la politique, combinées à leur incidence sur les salaires et sur les conditions de travail, créeraient une situation qui attirerait des investissements au Mexique mais non pas au Canada. Le Canada perdrait non seulement ces emplois et les salaires correspondants mais également toutes les retombées économiques qui en découlent. Nous avons, à chaque occasion qui s'est présentée, mis les fonctionnaires canadiens au courant de nos constatations mais cet accord, tel qu'il est rédigé, nous préoccupe toujours.

Cet accord ne tient pas compte des préoccupations soulevées par les représentants des travailleurs. En faisant fi des questions relatives à la main-d'oeuvre, cet accord va avoir un impact nuisible sur non seulement les emplois et la prospérité des Américains et des Canadiens, mais aussi sur la capacité des Mexicains de s'épanouir pleinement. La Fédération canadienne du travail aimerait voir les travailleurs des pays en voie de développement, surtout ceux qui font partie de notre continent, atteindre les niveaux de vie que nous connaissons, mais nous devons savoir quelles sont les dispositions concrètes qui vont leur permettre de progresser en ce sens. Autrement, et ils doivent en être conscients également, le Canada sera perdant.

[*Texte*]

• 1000

There are millions upon millions of Mexican workers clamouring for jobs, any jobs, and there are countless industries willing to take advantage of them. Offshore manufacturing in low-wage countries has already drained a lot of our skilled, high-paying jobs. Here we are talking about free trade on the same continent with a developing country with massive unemployment. Mexico is an onshore low-wage country. Forget about bringing cheap goods across the ocean by freighter; this agreement will have these goods, produced at around $1 per hour, on their way up the interstate by tractor-trailer.

Some say that Canadian workers don't have to worry, that Mexican workers aren't as productive as Canadian workers, that they're badly educated and untrained. Don't believe them.

We examined some plants, particularly in the maquiladora zone in Matamoros—where, I might say, we were invited into only the plants that were very good by Mexican standards, and their take-home pay was around $1 per hour. Such plants have excellent workers. They are generally young, so they have little training; but they learn easily, they are punctual, and they are very quality conscious. Most importantly, they have state-of-the-art technology provided by American, Canadian, Japanese and other multinational firms. So there are already world-class plants, products, and workers in those zones. These plants can produce the same as in an industrialized nation, but they have been planted in a developing nation for cheap labour.

Even under the maquiladora system one of our unions has recorded a huge job loss that has resulted from the transfer of work to Mexico. From 1985 to 1990, the International Brotherhood of Electrical Workers lost 25,000 jobs to Mexico. These were skilled workers in value-added industries: manufacturing, telephone, television, and telecommunications equipment. Now, through the NAFTA, restrictions on investment, foreign ownership, banking, competition, etc., in Mexico will be opened up, which will successfully attract much more long-term investment that might otherwise have come to Canada.

The Canadian Federation of Labour cannot accept, and our citizens should not accept, any trade agreement that ignores labour.

The Clinton administration represents a significant opportunity to address some of our concerns. President Clinton has said that he will not present the memorandum on the NAFTA to Congress until parallel agreements on

[*Traduction*]

Il y a des millions et des millions de travailleurs mexicains qui sont à la recherche d'un emploi, n'importe quel emploi, et il y a de nombreuses industries qui sont prêtes à profiter de ces personnes-là. Les entreprises de fabrication de pays d'outre-mer où les salaires sont bas ont déjà fait perdre ici un bon nombre de nos emplois spécialisés et bien rémunérés. Nous voici en train de négocier un accord de libre-échange avec un pays du même continent, un pays en voie de développement où le chômage est très répandu. Le Mexique fait partie de notre continent et les salaires sont très bas. Nous n'aurons plus besoin d'importer par bateau les marchandises peu coûteuses fabriquées de l'autre côté de l'océan. On n'aura qu'à faire venir les tracteurs à remorque qui se serviront des autoroutes américaines pour nous apporter ces marchandises, fabriquées à un salaire horaire d'environ 1$.

Certains nous disent que les travailleurs canadiens n'ont pas à s'inquiéter, que les travailleurs mexicains ne sont pas aussi productifs que les Canadiens, qu'ils sont moins instruits et qu'ils ne sont pas bien formés. Il ne faut pas les croire.

Nous avons visité un certain nombre d'usines, surtout celles qui se trouvent dans la zone de maquiladora à Matamoros—où, je dois préciser, il nous a été permis de visiter seulement les usines qui sont bonnes par rapport aux normes mexicaines. Et où le salaire net de ces travailleurs était d'environ 1$ l'heure. Ces usines ont une main-d'oeuvre excellente. Les travailleurs sont, en général, jeunes et c'est pourquoi ils n'ont que très peu de formation; mais ils apprennent facilement, ils sont assidus et ils sont très soucieux de la qualité. Ce qui est surtout important, c'est que ces usines possèdent une technologie de pointe fournie par les multinationales américaines, canadiennes et japonaises, pour en nommer quelques-unes. Donc, il existe déjà des usines, des produits et des travailleurs dans ces zones qui sont de catégorie mondiale. Ces usines peuvent produire autant que celles qui se trouvent dans un pays industriel, mais puisqu'elles se trouvent dans un pays en voie de développement, le coût de la main-d'oeuvre est moins élevé.

L'établissement de la zone de maquiladora a fait perdre un nombre important d'emplois chez l'un de nos syndicats. De 1985 jusqu'à 1990, la Fraternité internationale de l'électricité a perdu 25 000 emplois au profit du Mexique. Il s'agissait de travailleurs spécialisés employés dans les industries à valeur ajoutée telles que la fabrication des appareils de téléphone, de télévision et de télécommunication. Grâce à l'ALÉNA, les restrictions sur l'investissement, la propriété étrangère, les banques, la concurrence, etc., au Mexique seront levées, ce qui va attirer beaucoup plus d'investissements à long terme qui autrement auraient pu venir au Canada.

La Fédération canadienne du travail ne peut pas accepter un accord commercial qui ne tient pas compte des travailleurs. En effet, nos citoyens ne devraient pas accepter un tel accord non plus.

Le gouvernement du président Clinton nous offre une bonne occasion de régler un certain nombre de nos préoccupations. Le président Clinton a dit qu'il ne demandera pas au Congrès de ratifier l'ALÉNA tant que ne

[*Text*]

labour and environmental issues are satisfactory and completed. Prime Minister Mulroney, on the other hand, was quoted earlier this week as saying, "We don't want any supplementals". The Canadian government has not only the ability but also the responsibility to deal effectively with labour issues. It also has a responsibility to prevent what European Economic Community President Jacques Delors calls "job poaching and social dumping".

If it is not clear that Canada and the United States and Mexico will work towards ensuring modern labour practices and workplace standards, then we will lay down the red carpet for unscrupulous operators who will exploit cheap labour. Even well-intentioned businesses are driven by competitive pressure to use such strategies for lowering production costs.

Just as Canadian businesses have the right to claim trade distortions on government grants and subsidies, Canadian workers should have the right to cite trade distortions on government practices that affect labour standards and workers' rights. Just as Canadian businesses have the right to complain about foreign government practices affecting their ability to make a fair profit, Canadian workers have the right to complain about unfair government practices affecting their opportunity for a job.

Why should patented brand-name drugs have 20 years' protection under the agreement, but workers have none?

The Mexican labour supply vastly exceeds demand. Without guaranteeing fair labour practices, it is unlikely that the take-home pay of Mexican workers will increase substantially in the foreseeable future. The excess of labour supply over demand alone in Mexico will keep wages low for years to come. Over a million new people enter the Mexican work force each year. The average age of the work force is slightly over 15 years. The pool of some 10 million employable unemployed and millions more underemployed workers will also keep wages depressed even when higher wages are justified by higher productivity. Not recognizing and addressing labour oversupply in the agreement is ignoring a fundamental law of economics, which is dangerous and irresponsible.

• 1005

U.S. economist Peter Morici, in his book *Trade Talks with Mexico: A Time for Realism*, says that even making fairly heroic assumptions that Mexico could revalue the peso to raise the current Mexican wages to 20% of U.S. levels,

[*Translation*]

seront pas établies des ententes parallèles réglant à la satisfaction de tous les questions concernant les travailleurs et l'environnement. Le premier ministre Mulroney, par contre, a dit plus tôt cette semaine qu'il ne cherche pas des accords supplémentaires. Le gouvernement canadien peut et doit s'occuper de façon efficace de ces questions concernant les travailleurs. Le gouvernement a également la responsabilité de prévenir toute situation où il peut y avoir «vol d'emplois et dumping social», pour emprunter les mots de M. Jacques Delors, le président de la Communauté économique européenne.

Si le Canada, les États-Unis et le Mexique ne travaillent pas dans le but d'établir des normes modernes quant à la main-d'oeuvre et aux conditions de travail, nous donnerons carte blanche aux entreprises peu scrupuleuses qui vont profiter de cette main-d'oeuvre peu coûteuse. Même les entreprises honnêtes vont, au nom de la concurrence, employer de telles tactiques pour réduire les coûts de production.

Tout comme les entreprises canadiennes ont le droit de se plaindre des effets de distorsion du commerce découlant des subventions et octrois publics, les travailleurs canadiens ont également le droit de se plaindre des effets de distorsion du commerce qui résultent des pratiques gouvernementales qui ont un impact sur les normes de travail et sur les droits des travailleurs. Tout comme les entreprises canadiennes ont le droit de se plaindre des pratiques des gouvernements étrangers qui nuisent à leur capacité de faire un profit raisonnable, les travailleurs canadiens ont le droit de se plaindre des pratiques gouvernementales déloyales qui nuisent à leur capacité d'obtenir un emploi.

Pourquoi les médicaments de marque brevetée sont-ils protégés pendant 20 ans en vertu de l'accord, alors que les travailleurs ne jouissent d'aucune protection?

Au Mexique, l'offre de main-d'oeuvre dépasse la demande de loin. Si l'on ne s'assure pas de l'instauration de pratiques loyales en matière d'emploi, il est peu probable que les salaires nets des travailleurs mexicains augmenteront de façon considérable dans l'avenir prévisible. En ce qui concerne la main-d'oeuvre, la surcapacité par rapport à la demande au Mexique va avoir pour effet de maintenir le faible niveau des salaires pendant de nombreuses années. Chaque année, plus d'un million de personnes se joignent à la population active mexicaine. Le travailleur moyen est âgé d'un peu plus de 15 ans. La présence d'une réserve de quelque 10 millions de chômeurs employables et de millions d'autres travailleurs sous-employés va garantir le maintien de salaires peu élevés même lorsque des salaires plus élevés seront justifiés en raison d'une plus forte productivité. En refusant de reconnaître et d'aborder dans l'accord le problème de la surcapacité de la main-d'oeuvre, on ferme les yeux sur une loi économique fondamentale, et c'est là un comportement à la fois dangereux et irresponsable.

Peter Morici, économiste américain, dit dans son livre *Trade Talks with Mexico: A Time for Realism* que même dans l'hypothèse fort improbable d'une réévaluation du peso en vue de relever les salaires mexicains actuels pour qu'ils

[*Texte*]

and if the growth of Mexican real wages was to exceed U.S. wage growth by 4% per year indefinitely, it would still take 18 years for Mexican wages to reach 40% of the U.S. levels and 36 years to reach 80% of those levels.

One other important factor that must be recognized in the context of reasonable wage levels is the role of the Mexican labour movement. The Mexican labour movement does not resemble and cannot be compared to the movement in Canada. The largest central labour body, the CTM, is very powerful and closely tied to government. There is very little autonomy for a national union, virtually no local autonomy, and consequently little opportunity for wages to be increased at the local level or even related to productivity or profits.

During our visit in 1991, Mexican labour and government leaders told us that they were not interested in any rules that would increase the wages of Mexican workers. Now there are comments and commitments from the Mexican government to keep wages down in Mexico to maintain their competitive advantage with Latin American countries such as Chile that are clamouring for investment.

Some ask how minimum continental labour practices could be implemented and enforced. The three countries could establish a commission with the mandate and authority to establish standards, monitor and deal with a defined list of labour practices. The commission should be comprised of representatives of labour, business, and government from all three countries. Such a commission would require the ongoing authority of the three governments to implement and monitor minimum practices through the domestic authorities. Failure of domestic authorities to maintain compliance could mean tariffs or non-tariff penalties on enterprises, sectors, or regions that fail to comply.

In summary, the Canadian Federation of Labour is opposed to the North American Free Trade Agreement. We want to point out clearly that it simply ignores the labour conditions, which seriously and adversely affects jobs and the possibility of prosperity in Canada. We therefore oppose the agreement and ask your committee to oppose the memorandum of agreement. I might add that if the government persists in pursuing ratification of the agreement, then your committee should absolutely insist that a strong, effective parallel agreement on labour issues be a prerequisite.

I'll leave it at that, Mr. Chairman. I am prepared to try to answer any questions your committee may ask.

The Chairman: Thank you, Mr. McCambly.

Mr. LeBlanc.

[*Traduction*]

atteignent 20 p. 100 du salaire américain, et même si l'accroissement des salaires réels mexicain devait dépasser ceux des salaires américains de 4 p. 100 par an indéfiniment, les salaires mexicains atteindraient 40 p. 100 du niveau américain dans 18 ans seulement et 80 p. 100 de ce niveau dans 36 ans.

Un autre facteur important qu'il faut absolument reconnaître dans le contexte d'un niveau de salaires raisonnable est celui du rôle du mouvement syndical mexicain. Le mouvement syndical mexicain ne ressemble en rien au mouvement canadien et donc, aucune comparaison n'est possible. Le plus important organisme syndical, appelé le CTM, est très puissant et a des rapports très étroits avec le gouvernement. Par conséquent, un syndicat national a très peu d'autonomie et les sections locales n'en ont pas pour ainsi dire, de sorte que les syndicats ont très peu de possibilités de faire augmenter les salaires au niveau local ou lorsqu'il y a une augmentation de la productivité ou des bénéfices.

Au cours de notre visite en 1991, les dirigeants syndicaux et gouvernementaux mexicains nous ont dit qu'ils ne s'intéressaient nullement à des règles qui auraient pour effet d'augmenter les salaires des travailleurs mexicains. Maintenant le gouvernement mexicain semble vouloir s'engager à maintenir le faible niveau des salaires au Mexique pour rester compétitif face aux autres pays latino-américains, comme le Chili, qui font l'impossible pour attirer les investisseurs.

Certains se demandent s'il va être possible de mettre en oeuvre et d'exécuter au niveau continental des normes minimales en ce qui concerne la main-d'oeuvre. Les trois pays pourraient créer une commission ayant le mandat et le pouvoir d'élaborer des normes, de surveiller leur mise en oeuvre et d'en arriver à une liste bien précise de pratiques acceptables. Cette commission devrait être composée de représentants du mouvement syndical, du milieu des affaires et des gouvernements des trois pays. Il faudrait qu'une telle commission soit mandatée par les trois gouvernements à mettre en oeuvre des normes minimales et à surveiller le respect de ces normes en passant par les autorités internes. Si ces dernières ne réussissent pas à faire respecter les normes, l'imposition de mesures punitives tarifaires ou non tarifaires aux entreprises, régions ou secteurs fautifs serait possible.

En résumé, la Fédération canadienne du travail s'oppose à l'adoption de l'Accord de libre-échange nord-américain. Nous insistons sur le fait que cet accord ne tient nul compte des conditions des travailleurs, ce qui compromet gravement le maintien des emplois et la prospérité au Canada. Nous sommes donc contre cet accord et nous exhortons le comité à s'opposer au protocole d'entente. J'ajouterais que si le gouvernement veut à tout prix ratifier l'accord, le comité devrait insister pour qu'un accord parallèle énergique et efficace visant la question de la main-d'oeuvre soit une condition sine qua non à sa conclusion.

Je vais m'en tenir là, monsieur le président. Je suis maintenant prêt à répondre aux questions des membres.

Le président: Merci, monsieur McCambly.

Monsieur LeBlanc.

[*Text*]

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I'd like to begin by apologizing to our witnesses, Mr. McCambly and Mr. Boudreau, for being responsible for delaying the meeting. I was coming from Halifax and the flight was late. I also would like to mention the regrets of the other representative from our party, Mr. MacLaren, who has to be with the leader in Toronto and is unable to be here but would have liked very much to attend these hearings.

I'll begin with a question of clarification. You say that you are opposed to the North American Free Trade Agreement and you urge the committee to oppose the agreement and, if the government persists in pursuing ratification of it, to insist on strong, effective parallel agreements on labour issues as a prerequisite.

• 1010

Is there any North American free trade agreement that the Canadian Federation of Labour would find acceptable? Are you opposed to agreement on principle, or merely to the agreement that has been worked out?

For example, you mentioned a tripartite multi-stakeholder commission as a way of protecting the interests of labour and other interests. If those mechanisms were involved in an agreement of the nature of the North American Free Trade Agreement, or an agreement incorporating developing countries with Canada and the United States, would such an approach find favour with your federation?

Mr. McCambly: I don't think there is a circumstance that could find favour and could be trustworthy to accept a North American agreement.

Let me try to point out the dilemma. We have been involved over the last number of years through the International Trade Advisory Council. We have advised the government, on every occasion, of the consequences that we felt were inherent in a North American agreement. It was from May 1991, I guess, a time of commitment of the leaders of the three countries. They were moving ahead. So what do you do? Do you sit back and do nothing?

We had tried to say that these issues were important and that no agreement should be even considered unless it said that labour conditions need to be dealt with. In that case, at least there is a chance to find some favourable solutions for labour issues. The most that has been done is to have some mention in the preamble.

Why don't they mention intellectual property in the preamble? Why don't they mention tariffs or phasing out of tariff barriers in the preamble? It's because it isn't worth the paper it's written on.

So I'm telling you that the agreement is inadequate. It is improper. It should not be signed. So I'm not going to get in any kind of a position that would say anything favourable about such an agreement.

[*Translation*]

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): J'aimerais commencer par présenter mes excuses à nos témoins, M. McCambly et M. Boudreau, d'avoir retardé l'ouverture de la séance. J'arrivais de Halifax et mon vol avait du retard. Je tiens également à vous dire que l'autre représentant de notre parti, M. MacLaren, regrette de n'avoir pu assister à ces audiences comme il devait accompagner notre chef à Toronto.

Je vais commencer par vous demander un éclaircissement. Vous dites que vous êtes contre l'Accord de libre-échange nord-américain et vous exhortez le comité à s'y opposer également et vous dites qui si le gouvernement veut à tout prix le ratifier, il faut insister pour que la conclusion d'accords parallèles énergiques et efficaces sur les questions intéressant la main-d'oeuvre soit considérée comme une condition sine qua non à sa ratification.

Est-il possible qu'on en arrive à un accord de libre-échange nord-américain que la Fédération canadienne du travail trouverait acceptable? Autrement dit, êtes-vous contre le principe même ou simplement insatisfaits de l'accord qui a été négocié?

Par exemple, vous avez parlé de la possibilité d'une commission tripartite regroupant de nombreux intervenants qui serait chargée de protéger les intérêts des travailleurs et d'autres groupes. Si un accord comme l'Accord de libre-échange nord-américain, ou un accord prévoyant une libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis et les pays en développement, prévoyait de tels mécanismes, votre fédération serait-elle en faveur d'un tel accord?

M. McCambly: Je vois mal comment un accord de libre-échange nord-américain pourrait gagner notre confiance et nous sembler acceptable.

Permettez-moi d'essayer d'expliquer notre dilemme. Nous siégeons depuis plusieurs années au Comité consultatif sur le commerce extérieur. Nous avons attiré l'attention du gouvernement, à de nombreuses reprises, sur ce que nous jugions être les éventuelles conséquences d'un accord de libre-échange nord-américain. Tout cela a commencé en mai 1991, à l'époque où les dirigeants des trois pays s'engageaient vis-à-vis de cet accord. Ils voulaient faire avancer le dossier. Que fallait-il donc faire? Rester passifs?

Nous avons donc essayé de faire comprendre que ces questions étaient très importantes et qu'il ne fallait pas envisager la conclusion d'un accord qui n'aborde pas les conditions de travail. Si on avait suivi notre conseil, nous aurions peut-être pu trouver des solutions acceptables à ces difficultés. Mais nous constatons qu'on s'est tout simplement contenté d'en faire mention au préambule.

Pourquoi les droits de propriété intellectuelle ne sont-ils pas mentionnés au préambule? Et pourquoi les tarifs ou l'élimination éventuelle des barrières tarifaires ne sont-ils pas mentionnés au préambule? Eh bien, parce que cela n'aurait aucune valeur.

Donc, j'insiste sur le fait que cet accord est tout à fait insuffisant et inapproprié. On ne devrait pas le signer. Par conséquent, je refuse catégoriquement de parler des conditions dans lesquelles un tel accord pourrait nous être acceptable.

[*Texte*]

I know the Canadian government has been in this thing thinking, don't rock the boat. They're along for the ride, because the main parties that are going ahead with the agreement regardless are the United States and Mexico.

I don't know how much effort has been put into trying to get labour issues into the agreement. I'm told there has been some. I don't know about that for sure. However, I can tell you that now, at least, there is a change of some players, and if this government is hell-bent on going ahead with an agreement, then that's not my choice, not my decision.

I understand from the media that Mr. Clinton has said he is not going to open the agreement. I think that is wrong. I think if anything is done, then it should be in the agreement. However, he is talking about strong parallel agreements.

I'm just saying that if this government pursues the course of an agreement but does not pursue the strongest possible conditions to govern labour issues adjacent to an agreement, then it has abdicated the responsibility that is absolutely inherent in looking after the Canadian people.

Mr. LeBlanc: Certainly that would be so if they proceeded in advance of the U.S. government. As you mentioned, Mr. Clinton has indicated that he is not prepared to bring the agreement forward to Congress for ratification without these parallel agreements. That's in your brief. I don't know if that is the position of the Clinton administration as we speak.

Let's suppose that we're in a situation where the Clinton administration does bring the agreement forward, either with or without parallel agreements on labour and environmental issues. Would your recommendation to this government, or to a future government, be that Canada should stand aside from an agreement signed between Mexico and the United States; that is, this agreement, with or without parallel agreements?

Mr. McCambly: We are saying that Canada should stand aside.

Mr. LeBlanc: Should stand aside.

• 1015

Mr. McCambly: However, let me just say that I think Canada can and should be a leader. Canada is a leader in North America in social provisions, in being a caring society and trying to look after people. If there was to be a hierarchy, then Mexico probably comes second. Canada ought to be a leader in this; it ought not to be taking a back seat. It is a role that is there to be had, but it hasn't been demonstrated to me.

So I would say that we would not be in support of the agreement, but I'm trying, under what I think are rather difficult circumstances, at least to say: look, if you're hell-bent on going, then you've got to look at these. This is not kids' play. Going blindly into an agreement such as this is very dangerous and hazardous. We stand to lose hugely within the Canadian society.

[*Traduction*]

Je sais que le gouvernement canadien a toujours eu derrière la tête l'idée qu'il ne faut pas faire de vagues. Ils sont là à titre tout à fait secondaire, étant donné que les deux autres parties, c'est-à-dire les États-Unis et le Mexique, ont l'intention de conclure un accord, que le Canada participe ou non.

Je me demande dans quelle mesure on a vraiment essayé de faire aborder la question de la main-d'oeuvre dans l'accord. On m'a dit que certains efforts auraient été déployés en ce sens. Mais je n'en suis pas sûr. Je peux vous dire, cependant, que certains intervenants ont changé entre-temps, et que si ce gouvernement veut à tout prix adopter l'accord, eh bien, il le fera malgré moi, puisque ce n'est pas ma décision à prendre.

D'après les médias, M. Clinton aurait dit qu'il ne va pas rouvrir les négociations de l'accord. Je trouve cela tout à fait inadmissible. Je pense que si l'on veut faire quelque chose, il faut le faire dans le cadre de l'accord. Cependant, Clinton parle plutôt d'accords parallèles efficaces.

J'insiste donc sur le fait que si le gouvernement décide de ratifier l'accord sans essayer d'obtenir les meilleurs mécanismes possible ou régler les problèmes de la main-d'oeuvre qui s'y rattachent, il a tout simplement abdiqué sa responsabilité face à la population canadienne.

M. LeBlanc: Ce serait certainement le cas s'il décidait d'aller de l'avant sans attendre le gouvernement américain. Comme vous l'avez mentionné, M. Clinton a déjà indiqué qu'il n'est pas prêt à demander la ratification de l'accord par le Congrès en l'absence d'accords parallèles. Vous le dites même dans votre mémoire. Mais je ne sais pas si c'est encore la position du gouvernement américain à l'heure actuelle.

Mettons que le gouvernement américain demande la ratification de l'accord, avec ou sans les accords parallèles sur la main-d'oeuvre et les questions environnementales. À ce moment-là, recommanderiez-vous au gouvernement, ou à un gouvernement futur, que le Canada se retire de l'accord signé par le Mexique et les États-Unis—et là, je parle de l'accord actuel, avec ou sans accords parallèles?

M. McCambly: Nous recommandons justement que le Canada se retire.

M. LeBlanc: Qu'il se retire, donc.

M. McCambly: Cependant, permettez-moi de dire tout simplement que je pense que le Canada peut jouer un rôle de premier plan et devrait le faire. Le Canada est déjà un chef de file en Amérique du Nord en ce qui concerne les mesures sociales et la volonté de prendre soin des siens. Si on voulait classer les trois pays, le Mexique viendrait sans doute en deuxième position. Le Canada devrait mener dans ce domaine; il ne devrait pas rester à l'arrière-plan. Le rôle est là, mais je ne vois personne qui veuille l'assumer.

Donc nous ne serions pas en faveur de l'entente, mais j'essaie de dire—dans des circonstances que je trouve assez difficiles—au moins ce qui suit: écoutez, si vous voulez absolument aller de l'avant, vous devez tenir compte de telle ou telle chose. Ceci n'est pas un jeu d'enfant. Conclure aveuglément une entente comme celle-ci, c'est très dangereux. La société canadienne risque de perdre énormément.

[*Text*]

Mr. LeBlanc: In your brief you focused your attention on the situation in Mexico and the fact of entering into an agreement with a country where the wage rates are substantially lower. There's a great deal of excess demand for labour; therefore the wage rates likely would not increase. As a result of that, the labour standards and wages would be forced down in the whole continent.

I gather that you're not favourable to the Canada-U.S. agreement we're already in. Is your opposition mainly to the inclusion of a country such as Mexico in the agreement, or do you have a position now about the agreement we currently are in, the Canada-U.S. agreement?

Mr. McCambly: I guess it's a bit of both. Certainly I don't think it's worth going into a lot of detail here about the problems and the erosion of Canadian industry in going blindly into a free trade agreement with the United States. The key here is the North American aspect and what might be ways to deal with such a situation.

It's time we looked at a way to help Mexico. Mexico shares the same continent. However, I mentioned very briefly in the original submission that patent drugs have 20 years' guarantee. Anybody who wants to get into that field must phase in. There's all kinds of protection. Well, they've got a hell of a lobby. They've got a lot of money. Somebody is really doing their job there. You don't see them around this table saying that they have a problem.

If there is a good way to bring Mexico up to our standards, then it needs to be done on a gradual basis. There should be no free lunch. There should be a way to do it over time, because I don't think it's possible to do it in a short time.

Simply to do what is sort of identified by what might be the Rockefellers and a few others out of some recent articles would be to say: let there be no regulation and let the strongest survive. That is not the way we would see helping the Mexican society get to a level we might be at, and it's not the way to protect Canadians from getting dragged down.

Mr. Van De Walle (St. Albert): The concept of a commission is an interesting one. For my benefit and that of the members of the committee, I wonder if you would elaborate a bit more on how you see this working. Is this going to be another big bureaucracy, or are parallel commissions operating that you would use as a model, or that sort of thing?

Mr. McCambly: We hesitated even to put in anything about a commission at this point, because there is a very strong school of thought that a commission might be next to useless if it was not part of an agreement and recognized by an agreement. So I'm not certain how effective a commission could be if it is a parallel arrangement.

• 1020

If you're talking about a conscience to deal with labour issues in a realistic way where you have nations of varying wealth and social progress, if you look at the European Common Market situation and take out the mobility of

[*Translation*]

M. LeBlanc: Dans votre mémoire, vous avez insisté sur la situation au Mexique et sur le fait que nous concluons un accord avec un pays où les salaires sont beaucoup moins élevés. Il y a surcapacité de la main-d'oeuvre; donc, il est peu probable que les salaires augmentent. En conséquence, les normes de travail et les salaires vont baisser dans tout le continent.

Je crois comprendre que vous n'êtes pas en faveur de l'entente canado-américaine, l'entente à laquelle nous participons déjà. Vous opposez-vous principalement à l'inclusion du Mexique, ou avez-vous adopté une position sur l'accord actuel, l'accord entre le Canada et les Etats-Unis?

M. McCambly: Un peu les deux, je suppose. Il ne vaut sans doute pas la peine d'entrer dans tous les détails concernant les problèmes et l'affaiblissement de l'industrie canadienne causés par notre participation aveugle à un accord de libre-échange avec les Etats-Unis. Dans ce cas, l'élément-clé est l'aspect nord-américain et les moyens possibles pour composer avec une telle situation.

Le moment est venu d'examiner des moyens d'aider le Mexique, pays qui est sur le même continent que le nôtre. Cependant, j'ai mentionné très brièvement dans le mémoire initial que les médicaments brevetés sont protégés pendant 20 ans. Si quelqu'un veut entrer dans ce domaine, il doit agir graduellement. Il existe toutes sortes de moyens de protection. Eh bien, les compagnies pharmaceutiques ont d'excellents lobbyistes. Elles ont beaucoup d'argent. Elles sont très habiles. On ne les voit pas ici à la table pour nous dire qu'elles connaissent des difficultés.

S'il y a un bon moyen de hausser les normes mexicaines jusqu'au niveau des nôtres, il faut le faire graduellement. Chacun doit porter sa part du fardeau. Il faut trouver un moyen de le faire graduellement, car je ne pense pas qu'il soit possible de le faire à brève échéance.

Les gens riches comme les Rockefellers et quelques autres diraient: supprimez tous les règlements et que les plus forts survivent. Ce n'est pas comme ça que l'on va aider la société mexicaine à atteindre nos niveaux; ce n'est pas comme ça que l'on va protéger les Canadiens contre l'abaissement de ces niveaux.

M. Van De Walle (St-Albert): Votre idée d'une commission est intéressante. Pourriez-vous nous expliquer un peu comment une telle commission pourrait fonctionner? S'agira-t-il d'une autre grosse bureaucratie, ou existe-il d'autres commissions semblables qui pourraient servir de modèle?

M. McCambly: Nous avons hésité à même mentionner une commission à ce moment, car certains croient très fortement qu'une commission serait presque inutile à moins qu'elle ne soit incluse dans l'accord et reconnue par celui-ci. Donc, je ne sais pas dans quelle mesure une commission pourrait être efficace si elle est prévue dans un accord parallèle.

Si vous parlez d'une conscience pour traiter des questions relatives au travail de façon réaliste, une commission dotée de représentants provenant de nations où les niveaux de richesse et de progrès social différent, si vous examinez la

[*Texte*]

people part of a common market, the rest is a free trade agreement. They do not ignore the problems of integrating Spain, Portugal, Turkey, and other countries. Maybe I shouldn't say Turkey, but I mean these other countries that have a great deal of difficulty, generally the more southern countries.

So why should we ignore the problem? In my estimation, the problem is greater here than it is in Europe. The difference is the conscience, the mentality, the thinking. It is ignoring what is a huge problem. It should have been thought about and dealt with integrally and internally in the agreement long ago.

Maybe a commission would be all right—I've said it here—but I really don't know how effective it can be at this point. However, we have said that this kind of thing, recognized in an agreement, could be effective.

Mr. Van De Walle: Then let's go to the last line. You made reference in the conclusion to "a strong effective parallel agreement on labour issues". What do you see as absolutely essential to be in there? There's a great deal of talk about that possibility existing. What do you see that it would be mandatory to have spelled out?

Mr. McCambly: First, I want to make it very clear that under existing circumstances, our position is that the agreement should not be proceeded with.

Mr. Van De Walle: I think you stated that very clearly.

Mr. McCambly: I hope that's really clear. I can tell you that in agreements with which I have been associated—not multilateral agreements—any agreement can be amended by mutual agreement. If the governments of the three countries are still hell-bent on going ahead, then I probably can't stop them; but I think they should be prepared to set up a parallel agreement that is recognized in the agreement, and then it might have some ability to be effective.

Even at that, the problems are huge. It would be much easier for me to say, scrap the whole thing, period. I'd be very comfortable with you doing that. My concern is that this is not what I'm hearing from this government, and it's not what I'm hearing from the United States or from Mexico. They seem to be—

Mr. Van De Walle: But you have a back-up plan.

Mr. McCambly: I beg your pardon?

Mr. Van De Walle: You're saying: all right, if this is what's going ahead, then that has to be part and parcel of it. So my question to you is, what do you think is essential in that agreement that is parallel and part of the trade agreement?

Mr. McCambly: We've always hesitated to say what should be in such labour conditions. A number of things are outlined in our submission, which you have there, in terms of the rights of unions and the freedom of unions to operate effectively. That's extremely important, but there are many, many other...

[*Traduction*]

situation du marché commun européen et vous faites abstraction de la mobilité des gens au sein d'un marché commun, ce qui reste est un accord de libre-échange. On ne ferme pas les yeux sur les difficultés que présente l'intégration de l'Espagne, du Portugal, de la Turquie et d'autres pays. Peut-être ne devrais-je pas mentionner la Turquie; je veux dire ces autres pays qui connaissent énormément de difficultés, en général les pays plus méridionaux.

Alors, pourquoi fermerions-nous les yeux? A mon avis, le problème est plus sérieux ici qu'en Europe. La différence se trouve au niveau des mentalités, des attitudes. On ferme les yeux sur un problème énorme. On aurait dû penser à ce problème; on aurait dû le régler dans l'entente il y a longtemps, dans son intégralité.

J'ai dit ici que peut-être une commission ferait l'affaire, mais à l'heure actuelle, je ne sais pas si elle pourrait être efficace. Nous avons dit toutefois que ce genre de mécanisme, reconnu dans une entente, pourrait être efficace.

M. Van De Walle: Alors, passons à la dernière ligne. Dans la conclusion, vous avez parlé d'une entente parallèle forte et efficace sur les questions relatives à la main-d'oeuvre. Qu'est-ce qu'il faut absolument incorporer à une telle entente parallèle? Les gens parlent beaucoup de cette possibilité. Qu'est-ce qu'il faut absolument préciser dans l'entente?

M. McCambly: D'abord, je veux être très clair: dans les circonstances actuelles, nous estimons qu'il faut se retirer de l'accord.

M. Van De Walle: Je pense que vous l'avez dit très clairement.

M. McCambly: J'espère que les gens comprennent parfaitement. Je peux vous dire que d'après mon expérience des ententes que j'ai conclues—qui n'étaient pas des ententes multilatérales—il est possible de modifier toute entente avec le consentement des parties. Si les gouvernements veulent absolument aller de l'avant, je ne peux sans doute pas les en empêcher; mais je pense qu'ils devraient être prêts à mettre en place une entente parallèle qui est reconnue dans l'accord, et à ce moment-là, elle pourrait être efficace.

Même là, les problèmes sont énormes. Il serait beaucoup plus facile pour moi de dire: abandonnez tout. Si vous faites cela, je ne serais pas perturbé du tout. Je suis inquiet parce que le gouvernement ne prévoit pas ce genre de chose, ni le gouvernement américain, ni le gouvernement mexicain. Ils semblent être...

M. Van De Walle: Mais vous avez un plan de réserve.

M. McCambly: Comment?

M. Van De Walle: Vous dites: d'accord, si vous allez de l'avant avec l'accord, il faut incorporer telle ou telle chose. Alors, je vous demande: qu'est-ce qu'il faut absolument incorporer à cet accord à titre de mesure parallèle et qui fait partie de l'entente commerciale?

M. McCambly: Nous avons toujours hésité à dire ce qui doit être incorporé à ces conditions relatives au travail. Nous avons mentionné certaines choses dans notre mémoire, que vous avez sous les yeux, comme les droits des syndicats et la liberté des syndicats de fonctionner avec efficacité. Cette liberté est très, très importante, mais il y a bien d'autres...

[*Text*]

Talking about wage levels, if you look at the Mexican situation as opposed to that in Canada or the United States, the take-home pay has not been seen to be nearly as important to unions and to others as the fringe benefits are. Then you're talking about something such as a minimum wage or conditions of that nature.

Any conditions that would be useful there would have to be enunciated by the parties. You should look at what is in the European agreement. Some of those are interesting and useful. Particularly, you have to look at the problems that exist in North America and what it would take to make sure they are corrected in the unions affected, that corruption is dealt with. . . All kinds of problems exist that need to be dealt with. As I said, if anybody is going to get into a thing such as this, then there can't be a free lunch.

• 1025

Mr. Van De Walle: Could I pursue that a little further. In the brief you make representation, as other groups have, regarding the low wages in Mexico. What would you put in there to address that particular problem? You cited it in the brief, and it's been stated before by other presenters.

Mr. McCambly: If you look at the trade agreement, it is dealing with tradable goods and services. I think the people involved in producing tradable goods and services, and the conditions that affect them, whether they are environmental or health and safety or the wages they take home to make up their own purchasing power—all of these things become important. So those are the things that need to be dealt with in some effective way.

For want of better terminology, here we would be talking about the likes of a minimum wage. When I was down in Mexico, I visited numerous groups, mostly of union people, and a lot of business people and the press—my God, they've got more than enough press—and I consistently said that there's no way we could support any kind of a deal that does not involve Mexican wages coming up. Generally people agreed with that, but they didn't want any rules to make it happen. Also, of course they wouldn't voluntarily do that; they'd have to be told to do it.

The Chairman: Last night we had a presentation on the issue of human rights, and one of the recommendations was the establishment of a commission very similar to this. Their choice also was opposed to NAFTA, but, as an alternative, the establishment of a commission. The concern they had was very similar to what you're expressing: where are the teeth in that? The response they said was: by having a report come forward to the parliaments of the three countries, public opinion would then be the moral suasion that might bring the impetus for some changes. If you had this sort of thing, so indeed a report came out and there was more public opinion about it, might that be the moral suasion to get the politicians to—

[*Translation*]

Pour ce qui est des salaires, si vous comparez la situation au Mexique à celle du Canada ou des États-Unis, les salaires nets ne sont pas aussi importants aux yeux des syndicats que les avantages sociaux, des choses comme le salaire minimum et les conditions de cette nature.

Il faudrait que les parties donnent des précisions sur ces conditions. Vous devriez examiner les conditions énoncées dans l'entente européenne. Certaines sont intéressantes et utiles. Il faut tenir compte en particulier des problèmes qui existent en Amérique du Nord et de ce qu'il faudrait faire pour y remédier dans les syndicats en cause, notamment enrayer la corruption. Il y a toutes sortes de problèmes auxquels il faut s'attaquer. Je le répète, si nous devons nous lancer dans cette aventure, il faut que chacun porte sa part du fardeau.

M. Van De Walle: Je voudrais poursuivre dans la même veine. Dans votre mémoire, à l'instar d'autres groupes, vous évoquez les bas salaires au Mexique. Que préconisez-vous pour régler ce problème? Vous y faites allusion dans votre mémoire et d'autres intervenants en ont parlé.

M. McCambly: L'accord commercial porte sur les biens et services échangeables. Les gens qui produisent ces biens et services échangeables et les conditions dans lesquelles ils vivent, qu'il s'agisse d'environnement, de santé et de sécurité, ou des salaires qu'ils touchent pour leur travail et qui constituent leur pouvoir d'achat, tout cela devient important. Il faut donc prendre des mesures concrètes dans tous ces dossiers.

Faute d'une expression plus juste, je dirais qu'il faudrait quelque chose comme un salaire minimum. Je suis allé au Mexique et j'ai rendu visite à de nombreux groupes, surtout dans les milieux syndicaux, mais aussi beaucoup de gens d'affaires et de journalistes—Dieu du ciel, ce ne sont pas les journalistes qui manquent là-bas—et je n'ai cessé de répéter à tous mes interlocuteurs qu'il n'est absolument pas question que nous appuyions une entente qui n'entraînerait pas d'augmentation de salaire pour les Mexicains. En général, les gens étaient d'accord avec cela, mais ils ne voulaient pas que ce soit imposé par des règles. Et bien sûr, ils ne le feraient pas volontairement; il faudrait qu'on les oblige à le faire.

Le président: Hier soir, nous avons entendu un exposé au sujet des droits de la personne et l'une des recommandations qu'on nous a faites visait la création d'une commission très semblable à celle-ci. Les gens que nous avons reçus étaient également contre l'ALÉNA mais ils proposaient comme solution de rechange la création d'une commission. Leurs préoccupations étaient très semblables aux vôtres, c'est-à-dire qu'ils se demandaient comment assurer le respect des règles. Leur solution était de faire déposer un rapport au parlement des trois pays pour que s'exerce par le biais de l'opinion publique une pression morale qui entraînerait forcément des changements. Si l'on faisait quelque chose du genre et qu'un rapport était en effet publié, éveillant devantage l'opinion publique, cette pression morale suffirait-elle à pousser les politiciens à. . .

[*Texte*]

Mr. McCambly: If anything is going to affect labour conditions at all, then it has to have every bit as many teeth in it as any other trade problem would have, tariffs and the likes of those, as penalties for infractions. There have to be penalties every bit as substantial for infractions of labour issues.

The Chairman: Then that goes back to your other comment that if you're going to do it, then put it in the agreement as you have all the other things in the agreement.

Mr. McCambly: Probably similar to environmental matters.

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Thank you, Mr. McCambly, for a profoundly important statement, in my opinion, to this committee.

Before I ask my specific questions, it should be said that we must understand that the Canadian labour movement is not a monolith. The Canadian labour movement, in the broad sense of that term, incorporates the Canadian Labour Congress, which will be appearing, your organization, and many other smaller players, all with a focus, as they see it, on the rights of working people. It is not a monolith and, like the business community, the Canadian labour movement does not speak with a single voice.

What I find profoundly important about your presentation today, Mr. McCambly, is that you are one who took a different approach on the free trade agreement. You participated in the de Grandpré report; you did it sincerely, I'm sure. Your experience with the de Grandpré report indicates that, frankly—in my opinion, and I don't want to put words in your mouth—it was a disappointment. The free trade agreement has not been a good deal for working people in this country, and as you point out in your brief, in your opinion the North American Free Trade Agreement will be a disaster for working people.

• 1030

You raised the question of a permanent commission. Yet, when pressed on it, in my opinion you pointed out the exact weakness of adding it to this agreement, by saying that if it's not incorporated in the legislation, it isn't worth a tinker's damn, and that in the European Community experience, even though they don't have a monolith in Europe, at least they have a social charter in their agreement.

The one voice that has been left out at every step of the way in these trade negotiations, as you have reiterated again today, is labour's. No matter who is speaking for labour, it has been ignored totally.

I want to ask you about some specific questions you raise. You say that your experience with the Mexican trade union movement doesn't give you much comfort, if I may use that word out of your interpretation, about the rights of Mexican

[*Traduction*]

M. McCambly: Si l'on veut améliorer le moindrement le sort des travailleurs, il faut prévoir des mécanismes d'application tout aussi rigoureux que pour tout autre problème commercial, qu'il s'agisse de droits de douane, etc., sous forme de pénalités pour sanctionner les infractions. Les pénalités pour infractions aux dispositions concernant les travailleurs doivent être tout aussi lourdes de conséquences.

Le président: Cela revient à ce que vous disiez tout à l'heure, c'est-à-dire que si l'on doit le faire, il faut l'inscrire dans le texte de l'accord à l'égal de tous les autres éléments.

M. McCambly: Probablement dans la ligne des dispositions environnementales.

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Merci, monsieur McCambly, pour avoir présenté au comité un exposé qui est à mon avis d'une profonde importance.

Avant de poser mes questions, je voudrais préciser une chose. Il ne faut pas perdre de vue que le mouvement ouvrier canadien n'est pas monolithique. Le mouvement ouvrier canadien, dans le sens le plus large du terme, comprend le Congrès du Travail du Canada, dont les représentants vont comparaître, votre organisation et beaucoup d'autres intervenants représentant des groupes plus restreints, qui travaillent tous, chacun à sa façon, à défendre les droits des travailleurs. À l'instar du milieu des affaires, le mouvement syndical canadien n'est pas monolithique et ses porte-parole ne parlent pas à l'unisson.

Ce que je trouve profondément important dans votre exposé d'aujourd'hui, monsieur McCambly, c'est que vous avez adopté une attitude différente face à l'accord de libre-échange. Vous avez participé à l'étude de Grandpré; je ne doute pas que vous l'ayez fait en toute sincérité. De votre expérience avec l'équipe de Grandpré, il ressort que, franchement, —à ce qu'il me semble, en tout cas, et je ne veux pas parler à votre place—toute l'affaire est décevante. L'Accord de libre-échange n'a pas été une bonne affaire pour les travailleurs canadiens et, comme vous le signalez dans votre mémoire, vous êtes d'avis que l'Accord de libre-échange nord-américain sera catastrophique pour les travailleurs.

Vous avez évoqué la création d'une commission permanente. Pourtant, quand on vous a pressé de questions à ce sujet, vous avez à mon avis touché du doigt le point faible de cette solution quand vous avez dit que cela ne vaudrait pas tripette à moins d'être inscrit dans le texte de loi et quand vous avez ajouté que dans l'expérience de la Communauté européenne, même si l'Europe n'est pas monolithique, au moins ils ont une charte sociale inscrite dans le texte de leur accord.

Tout au long de ces négociations commerciales, comme vous nous l'avez rappelé encore une fois aujourd'hui, la seule voix qu'on a refusé d'entendre à chaque étape est celle des travailleurs. Peu importe qui parle au nom des travailleurs, on fait la sourde oreille.

Je vais maintenant vous interroger sur certains points précis. Vous dites que ce que vous connaissez du mouvement syndical mexicain ne vous donne pas beaucoup d'espoir, si je peux me permettre d'interpréter quelque peu vos propos,

[*Text*]

workers. Even if we had a parallel accord, what would there be to stop the Mexican government from acting the way they did in the Volkswagen strike: ordering the end of that strike by presidential edict, firing 3,500 workers, and then making 900 of them eligible to beg to get their jobs back? What would be the social scene in the United States and Canada if that same kind of mentality was permitted to be pervasive under this agreement? Do you think Canadian workers would be docile in accepting that kind of action?

Mr. McCambly: Absolutely not, but by the time it got to the point of Canadian workers being confronted by that, it would probably be too late, because I believe the unemployment and the dragging down of the Canadian lifestyle would have been terribly severe.

Part of the problem surrounding your comment is that there's been no discussion. Maybe there's discussion in the press, and issues have been raised by labour; but to my knowledge there has been very little, if any, discussion about labour issues in dealing with the trade agreement. It has been ignored. It has not been part of the discussion. The kinds of things you raise should have been discussed. What about...? What if...? These kinds of conditions are appalling.

Everyone from big business, large investments—as I said, from the likes of the Rockefellers and so on—seems to be quite happy; brand-name drug manufacturers are quite happy. But issues relating to labour have rarely, if at all, been discussed, let alone effectively acted upon.

Mr. Barrett: I have described the trade union movement as not monolithic. You've given a very hard position vis-à-vis politics as it currently stands in the United States, Canada, and Mexico. This issue now is essentially a political issue. The government of this country is hell-bent for leather to push this deal through. As you said yourself, the Prime Minister is not in favour of parallel accords, even a minimum discussion of them. The Government of Mexico, which is in effect a dictatorship, has rubber-stamped the deal. We are waiting to see where the Clinton administration will go.

What do you tell your membership in this circumstance, where the official opposition has yet to define a position and we are going into a federal election? Do you think the Canadian working people understand how serious this situation is? I have been prone to exaggerate on occasion, and I have been accused of that; but you have been a participant in the de Grandpré report, and we all know the disappointment of that.

What I am really asking you is if there is anything beyond the political decision that has to be made by the Canadian people at this point that we are faced with. Is there any reasoning with anybody in this?

[*Translation*]

quant aux droits des travailleurs mexicains. Même si nous avions un accord parallèle, qu'est-ce qui empêcherait le gouvernement mexicain d'agir comme il l'a fait dans l'affaire de la grève chez Volkswagen? On a forcé les travailleurs à mettre fin à leur grève par un décret présidentiel et congédié 3 500 travailleurs, après quoi on a permis à 900 d'entre eux de supplier qu'on les réembauche. Qu'arriverait-il sur la scène sociale aux États-Unis et au Canada si l'on permettait à ce genre de mentalité de se montrer au grand jour dans le cadre d'un accord commercial? Croyez-vous que les travailleurs canadiens accepteraient docilement les mesures de ce genre?

M. McCambly: Absolument pas, mais il serait probablement trop tard à ce moment-là pour les travailleurs canadiens, car le chômage et la répression auraient porté un très dur coup au mode de vie canadien.

Le problème tient en partie au fait qu'il n'y a aucune discussion. Peut-être qu'on en a parlé dans la presse, peut-être les syndicats ont-ils soulevé des questions; mais à ma connaissance, on a très peu ou même pas du tout discuté de questions ouvrières dans le contexte de l'accord commercial. On a complètement laissé cela de côté. Cela n'a pas fait partie du dossier. On aurait dû parler de points comme ceux que vous soulevez. Qu'arriverait-il si...? Que faire dans tel autre cas? Tout cela est consternant.

Tout le monde, dans les milieux de la grande entreprise, parmi les gros investisseurs, parmi les Rockefellers de ce monde, tout le monde semble très heureux; les fabricants de médicaments brevetés sont très heureux. Mais on a très rarement parlé de questions syndicales, ou même pas du tout; quant à faire quelque chose de concret à ce sujet, nous sommes loin du compte.

M. Barrett: J'ai dit que le mouvement syndical n'était pas monolithique. Vous avez adopté une position très dure face au monde politique actuel aux États-Unis, au Canada et au Mexique. Ce dossier est essentiellement devenu une affaire politique. Le gouvernement de notre pays tient mordicus à faire adopter cet accord. Comme vous l'avez dit vous-même, le premier ministre n'est pas en faveur d'accords parallèles; il ne veut même pas en parler. Le gouvernement du Mexique, qui est en fait une dictature, a apposé son sceau d'approbation sans y regarder de plus près. Nous attendons maintenant de voir ce que fera le gouvernement Clinton.

Dans ces circonstances, vu que l'opposition officielle n'a pas encore adopté de position précise et que des élections fédérales sont imminentes, que dites-vous à vos membres? À votre avis, les travailleurs canadiens comprennent-ils la gravité de la situation? Il m'est arrivé d'exagérer à l'occasion et on m'a accusé de le faire. Mais vous, vous avez participé à l'élaboration du rapport de Grandpré et nous savons tous que ce fut une immense déception.

Ce que je vous demande, en fait, c'est s'il y a autre chose d'envisageable actuellement que la décision politique que doivent prendre les Canadiens. Y a-t-il moyen de faire entendre raison à qui que ce soit dans ce dossier?

[*Texte*]

Mr. McCambly: I can only tell you what we do to attempt to convey the message. Within a matter of the next three weeks, I will be in Ontario, Saskatchewan, and British Columbia talking about the same thing. As you may well know, we have been committed by convention action to be involved, to try to make the voice of labour known and to try to make a difference, but a great deal of opportunity to make a difference depends on the government in power that the people elect.

• 1035

You mentioned the de Grandpré commission. I sat on that trying to find ways to help people who might be affected by trade or other dislocations. All you can do is do your best in a report; then it's up to government to act, or not to act. Unfortunately, not to act seems to be much more prevalent than to act positively.

It is an awkward position at this point to be faced with what over the past two or three years has been the Governments of Mexico, the United States, and Canada saying: come hell or high water, and the devil take the hindmost, we're going to a free trade agreement for North America, with no labour conditions.

Mr. Murphy (Churchill): On a point of order, I don't mean to interrupt the witness in the least, but do we really need all the security in this room? Is there some reason why we fear the people who are sitting here, about to present? We have more security in this committee than I've seen in years.

It follows upon the security making each and every one of the people who are sitting there sign in at the door earlier today. I stood with them for over 20 minutes. That is unusual. Almost every time you have a delegation before a parliamentary committee, one person gets a pass on behalf of all of them.

I'm wondering why we have all this security and why there has been this harassment of witnesses.

The Chairman: It's news to me. All I know is that when people come into the Parliament Buildings, usually they sign in.

Mr. Murphy: One person per delegation is the norm.

The Chairman: Yes. Well, what you're raising is news to me. I hope there is no... Indeed, if there is—

Mr. Murphy: Could we ask the committee chair to find out from those in power why we have so much security in this room at this time and why this particular group of witnesses that is waiting here were treated differently from other witnesses who come to the House of Commons.

[*Traduction*]

M. McCambly: Je peux seulement vous dire ce que nous faisons de notre côté pour tenter de convaincre les gens de notre point de vue. Au cours des trois prochaines semaines, je prendrai la parole en Ontario, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique, toujours sur le même sujet. Vous le savez peut-être, notre congrès nous a donné le mandat de nous engager dans ce dossier et d'essayer de faire entendre la voix des travailleurs, d'essayer de modifier le cours des choses, mais à cet égard, les possibilités dépendent beaucoup du gouvernement que la population porte au pouvoir.

Vous avez évoqué la commission de Grandpré. J'ai participé aux travaux de cette commission pour essayer de venir en aide à ceux qui pourraient être touchés par les bouleversements divers découlant des mesures commerciales. Quand on fait un rapport, on ne peut que faire de son mieux; ensuite c'est au gouvernement d'agir ou de ne rien faire, selon le cas. Malheureusement, ne rien faire semble être beaucoup plus courant que d'agir positivement.

Nous sommes actuellement dans une position difficile étant donné que depuis deux ou trois ans, les gouvernements du Mexique, des États-Unis et du Canada disent à l'unisson: Le chien aboie, la caravane passe et nous allons conclure un accord de libre-échange pour toute l'Amérique du Nord, sans aucune condition concernant les travailleurs.

M. Murphy (Churchill): J'invoque le Règlement. Je suis désolé d'interrompre le témoin, mais avons-nous vraiment besoin de toutes ces mesures de sécurité dans cette salle? Avons-nous des raisons d'avoir peur des gens qui sont assis dans la salle et qui attendent de se faire entendre? Il y a des années que je n'ai pas vu de mesures de sécurité aussi sévères à notre comité.

Tout à l'heure, on a obligé chacune des personnes qui sont assises ici à s'inscrire à la porte et à signer dans un registre. J'ai fait le pied de grue avec eux pendant plus de 20 minutes. C'est inhabituel. Presque toujours, quand une délégation comparaît devant un comité parlementaire, une seule personne obtient un laissez-passer valable pour toute la délégation.

Je me demande pourquoi on a pris de telles mesures de sécurité et pourquoi on a ainsi harcelé les témoins.

Le président: Je n'étais pas du tout au courant. Tout ce que je sais, c'est qu'habituellement, on demande aux visiteurs de s'inscrire dans un registre quand ils entrent dans l'enceinte du Parlement.

M. Murphy: Habituellement, une seule personne par délégation y est astreinte.

Le président: Oui. Eh bien, je n'étais absolument pas au courant de ce que vous me dites. J'espère qu'il n'y a pas eu... En fait, s'il y a le moindre...

M. Murphy: Je demanderais à la présidence du comité de s'informer auprès des autorités pour savoir pourquoi on a appliqué dans cette salle des mesures de sécurité aussi strictes aujourd'hui et pourquoi ce groupe particulier de témoins qui attendent en ce moment ont été traités différemment des autres témoins qui viennent témoigner devant la Chambre des communes.

[*Text*]

The Chairman: Okay. The point is taken and the chairman will look into it.

Mr. Barrett: I've never known of any business group needing security coming into the committee. I'm surprised at this new approach to witnesses. Be that as it may, I'm sure you will give us a report.

I hope that none of the witnesses was intimidated by this behaviour.

Going back to the question, Mr. McCambly, I'm going to wrap up the few minutes I have.

Regardless of who speaks for labour in this country, and putting aside all of that history, in your opinion if this deal stands as it is now, is any of it good news for any working man or working woman of this country, whether they're trade unionists, unorganized, organized, or anything else? Is there any good news for Canadian working men and women in this agreement?

Mr. McCambly: I think not. I hope that our submission has made it abundantly clear that from our perspective, if the deal goes ahead as is, then investment will flow and there will be nothing from the base creating new investment, new construction, new opportunities, new manufacturing. These opportunities will be going south. If they went south in the Canada–U.S. agreement, you will see that magnified many–fold.

Mr. Soetens (Ontario): Mr. McCambly, I'm sorry I missed your opening comments, but I have had a chance to read through your presentation. I would like to deal very quickly with a couple of points.

You talk about the influx of offshore manufactured goods into Canada. That, in your opinion, has cost manufacturing jobs in Canada. Would you care to define for me why those goods are coming into Canada?

Mr. McCambly: They are cheaper.

Mr. Soetens: Is that because Canadian consumers are demanding cheaper goods, or is there some other reason?

• 1040

Mr. McCambly: I'm not sure what you're leading to, but it sounds pretty elementary that a lot of people will buy the cheapest thing that is put in front of them.

Mr. Soetens: You're here representing your membership, who have a very strong opinion about the trade agreements and the impacts these will have on their jobs. One of the ways these people can affect their jobs being secure is by not buying the cheaper goods.

As consumers, are your members different from all the people who are not members of your union?

Mr. McCambly: No. However, that really matters very little, because what we're talking about are the trade arrangements that come under the GATT. Certainly they are having a significant effect.

[*Translation*]

Le président: D'accord. La présidence va s'en occuper.

M. Barrett: Je n'ai jamais entendu parler d'un groupe de gens d'affaires ayant fait l'objet de mesures de sécurité à leur arrivée au comité. Je m'étonne de cette nouvelle façon de traiter les témoins. Quoi qu'il en soit, je suis sûr que vous nous ferez rapport de vos constatations.

J'espère qu'aucun des témoins ne s'est senti intimidé par ce comportement.

Je reviens à ma question, monsieur McCambly, et je vais essayer d'en terminer dans les quelques minutes qui me restent.

Peu importe qui parle au nom des travailleurs au Canada, mettons de côté cet aspect des choses pour le moment, à votre avis, si l'accord est mis en oeuvre dans sa forme actuelle, y trouve-t-on des éléments avantageux pour les hommes et les femmes qui travaillent au Canada, qu'ils soient syndiqués ou non? Y a-t-il là-dedans de bonnes nouvelles pour les travailleuses et les travailleurs canadiens?

M. McCambly: Je ne pense pas. J'espère qu'il ressort clairement que de notre point de vue, si l'accord est adopté tel quel, les investissements vont s'en aller; il n'y aura plus rien ici, plus d'investissements, plus de mises en chantier, plus de débouchés, plus aucune nouvelle usine. Tout cela va s'en aller vers le sud. On a déjà observé ce mouvement vers le sud dans le sillage de l'accord canado-américain, et le mouvement va s'amplifier considérablement.

M. Soetens (Ontario): Monsieur McCambly, je regrette d'avoir raté votre exposé de tout à l'heure, mais j'ai eu le temps de lire votre document. Je voudrais vous poser rapidement quelques questions.

Vous avez parlé de l'afflux de produits manufacturés à l'étranger. À votre avis, ce mouvement a fait perdre des emplois au Canada. Pourriez-vous me préciser pourquoi ces produits entrent au Canada?

M. McCambly: Ils sont meilleur marché.

M. Soetens: Est-ce parce que les consommateurs canadiens exigent des produits meilleur marché, ou bien y a-t-il une autre raison?

M. McCambly: Je ne suis pas sûr où vous voulez en venir, mais il me semble assez clair que beaucoup de gens vont acheter le produit le moins cher qu'ils puissent trouver.

M. Soetens: Vous êtes ici pour représenter vos membres, qui ont un point de vue très arrêté au sujet des ententes commerciales et des incidences de ces ententes sur leurs emplois. L'un des moyens que peuvent prendre ces gens pour avoir plus de sécurité d'emploi consisterait à ne pas acheter les produits meilleur marché.

En tant que consommateurs, vos membres diffèrent-ils de tous ceux qui ne sont pas membres de votre syndicat?

M. McCambly: Non. Cependant, cela a très peu d'importance, car il s'agit d'ententes commerciales qui relèvent du GATT, et qui ont certainement une incidence importante.

[*Texte*]

We tried to point out the difference here. This is a continental arrangement. It is on the same land mass, and it is opening opportunities that did not exist and assurances for business to invest that are very different from what previously existed.

Mr. Soetens: So you don't have a problem with all the jobs we've lost to China, Hong Kong, Taiwan, Singapore, and Thailand, but you do if we lose them to Mexico. Is that what you just said?

Mr. McCambly: I didn't say that. I said that it will increase many-fold and that the situation is much more pervasive, or difficult to deal with, or important to deal with, because it is continental.

Mr. Soetens: Would the solution to the dilemma you're talking about not be that in fact your membership should take a very strong position and say that they will not buy imported goods?

Mr. McCambly: Do you want to take that as your political position, or your party's political position: to tell people to buy one thing and not to buy another?

Mr. Soetens: No.

Mr. McCambly: I would like to see people buying Canadian goods. We support Canadian goods.

Mr. Soetens: It is your membership who are suggesting that you should be here to oppose free trade, to oppose the NAFTA, because you don't want cheaper imported goods coming into the country.

Mr. McCambly: No. I didn't say that I oppose trade arrangements. I said that I oppose the government's proposal that's being put forward, that it is inadequate, that it doesn't cover the situation, that labour is ignored. In the whole trading arrangement, we've participated in Brussels and in the GATT negotiations and in various areas of trade and trying to do some trade liberalization and improve the lot of people around the world. This is a specific agreement between countries.

Mr. Soetens: The other area I would like to talk about or ask you for some comment on is the charter of labour that you're suggesting in your document. Particularly, you comment about guidelines to ensure that unions operate effectively. I'm not sure I understand that comment. Could you explain that for me?

Mr. McCambly: I guess it depends on where you want to relate it to. If you want to look at what is somewhat reasonable, I think unions operate fairly effectively in Canada. However, if you look at some of our trading partners on the continent and you look to the immediate south in the United States, I think there are some distortions there in the way unions are allowed to operate in the right-to-work states, where they are disallowed in terms of union shop provisions so that people can be protected by their unions.

[*Traduction*]

Nous avons essayé de signaler la différence entre ces deux accords commerciaux. L'ALÉNA est un arrangement continental qui s'applique au même territoire, et qui crée des possibilités qui n'existaient pas auparavant et qui offre des garanties d'investissement aux entreprises qui sont très différentes de ce qui ce qui existait par le passé.

M. Soetens: Vous acceptez sans problème le fait que nous avons perdu beaucoup d'emplois à la Chine, à Hong-Kong, à Taïwan, à Singapour et à la Thaïlande, mais vous avez du mal à accepter qu'on perd des emplois au Mexique. Est-ce ce que vous venez de dire?

M. McCambly: Non, ce n'est pas ce que j'ai dit. J'ai dit que la perte d'emplois va augmenter de façon importante, et qu'il sera beaucoup plus difficile de s'occuper des problèmes car il s'agit d'un accord continental.

M. Soetens: La solution au dilemme dont vous parlez ne serait-elle pas d'encourager vos membres de prendre une position très ferme et de ne plus acheter des produits importés?

M. McCambly: Est-ce la position politique que votre parti veut prendre: de dire aux gens ce qu'ils doivent et ne doivent pas acheter?

M. Soetens: Non.

M. McCambly: J'aimerais que les gens achètent des produits canadiens. Nous sommes en faveur des produits canadiens.

M. Soetens: Ce sont vos membres qui vous disent de venir vous opposer au libre-échange, à l'ALÉNA, car vous ne voulez pas que des biens importés moins cher entrent au Canada.

M. McCambly: Non. Je n'ai pas dit que je m'oppose aux arrangements commerciaux. J'ai dit que je m'oppose à la proposition présentée, par le gouvernement, car je trouve qu'elle est insuffisante, qu'elle ne s'applique pas très bien à la situation, et qu'elle laisse pour compte les travailleurs. Nous avons toujours participé aux négociations du GATT à Bruxelles et aux différentes initiatives commerciales pour essayer de libéraliser les échanges et améliorer le sort de beaucoup de gens partout au monde. Il s'agit d'un accord précis conclu entre plusieurs pays.

M. Soetens: J'aimerais également vous demander de faire des remarques au sujet de la charte du travail que vous proposez dans votre texte. Vous parlez des lignes directrices nécessaires pour assurer que les syndicats fonctionnent de façon efficace. Je ne suis pas certain de bien comprendre cette observation. Voulez-vous me l'expliquer?

M. McCambly: Je pense que tout dépend des comparaisons qu'on fait. Le Canada, par exemple, est un exemple d'un pays où la situation est assez raisonnable, où les syndicats fonctionnent de façon assez efficace. Cependant, si on prend l'exemple des États-Unis, il y a des problèmes de fonctionnement des syndicats dans les États où l'appartenance à un syndicat n'est pas obligatoire, et où l'atelier syndical est interdit, ce qui fait que les employés ne sont pas protégés par des syndicats.

[*Text*]

If you go further south to Mexico, we have there the CTM, the central labour body, which has worked with the government. By the way, that's a revolutionary government. It has been in power for 60 years.

So bear in mind that there are some differences. The differences are that it's a very hierarchical type of trade union movement. There is no autonomy at the local level. There's no voice. There's no democracy within that trade union movement. There's no opportunity for those people legitimately to share in the wealth of the plants where they produce for trade. You're talking about doing that within a continental trade agreement and not even paying attention to that. It's a huge problem, but it's being ignored.

Mr. Soetens: We've heard some comment—and I noticed your comment—about political practices. One of the practices we have in Canada that we just heard about was, for example, the idea that we'll try not to put words in people's mouths or exaggerate their claims.

We heard a member say that the Canadian Prime Minister is opposed to parallel accords, when in fact he has said publicly that he is quite willing to look at parallel accords on labour and the environment.

• 1045

I'd like to come back and ask you about the political comments you made. You talked about substantially lower cost margins created by Mexican political practices. You talked about two other practices, but I'm concerned about political practices. Would you explain that one to me, just so I'll understand?

Mr. McCambly: I'll give you one small example; that is, political practices relative to the CTM that I was talking about. Part of the practice has been to establish what are seen in Mexico as fringe benefits for workers. I don't think we would call them that here, because they don't provide the housing that they're supposed to or medical provisions that we would say are even worth talking about. However, they have been provided on a mass scale in conjunction between the CTM and the PRI, and when election time comes, there is the threat that these are going to be lost or destroyed if the people don't continue to support the PRI government. That is politically tied to the population and is one of the reasons why they've been in power for sixty years. That is the kind of thing we're pointing out as a problem.

The right of people to be properly and fairly represented by unions is part of a solution to that. The fact that this hasn't even been considered—it has been ignored, it hasn't been discussed—and the fact that you don't know about it show that the work that has gone into this agreement to this point is totally inadequate. If we're going to help the Mexican people on this continent, then we certainly have ignored some of the problems.

[*Translation*]

Pour prendre l'exemple du Mexique, il existe un organisme central du travail, le CTM, qui a travaillé avec le gouvernement. Il ne faut pas oublier qu'il s'agit d'un gouvernement révolutionnaire qui est au pouvoir depuis 60 ans.

Donc, il ne faut pas oublier qu'il y a des différences au Mexique. C'est un mouvement syndical très hiérarchisé. Il n'y a pas d'autonomie locale. Les syndicats locaux n'ont pas voix au chapitre. Il n'y a pas de démocratie au sein du mouvement syndical. Les travailleurs des usines qui produisent des biens pour les échanges commerciaux n'ont pas la possibilité de partager légitimement cette richesse. On parle d'un accord commercial continental, mais on néglige complètement ce problème énorme.

M. Soetens: Certaines remarques ont été faites—dont la vôtre—au sujet des pratiques politiques. On vient de parler de la pratique politique au Canada selon laquelle on essaie de ne pas faire dire certaines choses à certaines personnes ni d'exagérer ce qu'ils disent.

Un député a dit que le premier ministre du Canada s'oppose aux accords parallèles, alors que celui-ci a dit publiquement qu'il est tout à fait prêt à envisager des accords parallèles sur le travail et l'environnement.

Je voudrais revenir aux commentaires de nature politique que vous avez faits. Vous avez dit qu'en raison de certaines pratiques politiques mexicaines, les coûts y étaient considérablement moins élevés. Vous avez parlé de deux autres pratiques, mais ce sont les pratiques politiques qui me préoccupent. Pourriez-vous me donner des explications afin de m'aider à comprendre?

M. McCambly: Je vais vous donner un petit exemple; j'ai parlé tout à l'heure des mesures politiques concernant le CTM. Ces mesures consistent notamment à accorder aux travailleurs mexicains des avantages sociaux. Je ne pense pas que nous les désignerions ainsi au Canada, parce qu'on n'y assure pas le logement prévu, ni des services médicaux qui en vaillent la peine. Cependant, le CTM et le Parti révolutionnaire industriel, le PRI, accordent ces avantages à l'ensemble des travailleurs, et au moment des élections, on menace des gens de leur enlever ces avantages s'ils ne continuent pas d'appuyer le gouvernement du PRI. Il s'agit d'une mesure politique destinée à s'assurer l'appui de la population et c'est l'une des raisons pour lesquelles le parti est au pouvoir depuis 60 ans. C'est l'un des problèmes que nous signalons.

Le problème serait en partie réglé si les gens avaient le droit d'être dûment et équitablement représentés par des syndicats. Le fait qu'on n'ait même pas tenu compte de cette question—on l'a complètement ignorée, on n'en a pas discuté—et le fait que vous n'êtes pas au courant montrent qu'on a tout à fait bâclé le travail préliminaire à la signature de cet accord. Si nous voulons aider les Mexicains, qui font partie de ce continent, nous avons certainement omis de tenir compte de certaines des difficultés auxquelles ils font face.

[*Texte*]

Mr. Soetens: Whether I know about it or not, you made the comment in your brief. I wanted to make sure that I hadn't interpreted your brief wrongly, so I asked you to clarify it. You can throw innuendoes as you want; I asked you to explain what you said in your brief so I wouldn't put words in your mouth, as others, and you, are trying to do with me.

The Chairman: Thank you for coming forward and clearly putting your thoughts and those of your membership on the record.

We will recess for two or three minutes.

• 1048

• 1053

The Chairman: Order.

Mr. Barrett: I'd like to make a point of order. My colleague Mr. Murphy approached security regarding the unusual procedure involved in allowing this delegation in to appear in front of the committee. Mr. Murphy apparently put some questions to the security person and was told that they "had been warned that this group might cause trouble". I want to know what information security has about the warning and how much danger this group represents to all committee members.

If there is indeed some security check that we were not made aware of, why was the committee kept in the dark that this group might be dangerous? Why would these committee members be put in the vulnerable position of sitting so close to these people if they are dangerous? That information should be shared not only with the members of the committee but also with the public.

• 1055

Also, I'd like to know who does the handbook on describing who's dangerous and who's not dangerous, because I think that should go to a parliamentary committee. I have some suggestions on who should go under that category in terms of policies, procedures, and other approaches.

A voice: Lobbyists.

Mr. Barrett: And lobbyists.

Although I'm making light of this matter, it is serious enough that I think this committee should have a report on what went wrong this morning and why this group was treated the way it was.

The Chairman: My understanding is that yesterday we were scheduled to be in a smaller room. The clerk of the committee received notification that there might be up to 20 people accompanying this delegation today. We switched to the larger room to accommodate the delegation. Security was notified that we were expecting a larger delegation. I understand that security, who make their own decisions, then decided that they would monitor the situation.

[*Traduction*]

M. Soetens: Que je sois au courant ou non, vous en avez parlé dans votre mémoire. Je tenais à m'assurer que je n'avais pas mal interprété votre mémoire, c'est pourquoi je vous ai demandé des précisions. Vous pouvez vous permettre toutes sortes d'insinuations, mais je vous ai demandé d'expliquer ce que vous avez dit dans votre mémoire afin que je ne vous attribue pas à tort certaines paroles, comme d'autres et vous-mêmes essayer de m'en attribuer.

Le président: Je vous remercie d'être venus exposer clairement vos opinions et celles de vos membres.

Nous allons faire une pause de deux ou trois minutes.

Le président: La séance reprend.

M. Barrett: J'invoque le Règlement. Mon collègue M. Murphy a demandé au personnel de la sécurité pourquoi on avait pris des mesures inhabituelles à l'occasion de la comparution de cette délégation au comité. On a apparemment répondu à M. Murphy que le service de sécurité avait été averti que ce groupe pourrait causer des ennuis. Je veux savoir ce qu'on a dit au service de sécurité quand on les a prévenus et quel danger ce groupe représente pour les membres du comité.

Si l'on effectue des vérifications de sécurité dont on ne nous a pas prévenus, pourquoi le comité n'a-t-il pas été averti que ce groupe pouvait être dangereux? Pourquoi les membres du comité devraient-ils prendre des risques en s'assoyant si près de ces personnes si elles sont dangereuses? On devrait non seulement informer les membres du comité, mais aussi le public.

J'aimerais également savoir qui a rédigé le manuel où l'on décrit qui est dangereux et qui ne l'est pas, car je crois que la question devrait être soumise à un comité parlementaire. J'aurais des suggestions à faire quant à ceux qui devraient entrer dans cette catégorie, à cause des politiques, des procédures et d'autres méthodes qu'ils préconisent.

Une voix: Les lobbyistes.

M. Barrett: Les lobbyistes également.

Je traite cette question à la légère, mais elle est assez grave, à mon sens, pour que le comité obtienne un rapport sur ce qui a cloché ce matin, et qu'on nous dise pourquoi on a traité ce groupe de cette façon.

Le président: Si j'ai bien compris, hier il était prévu que nous siégions dans une salle plus petite. La greffière du comité a été prévenue qu'une vingtaine de personnes pourraient accompagner cette délégation aujourd'hui. Nous avons donc préféré choisir une plus grande salle afin d'avoir assez de place pour tous. Nous avons donc prévenu le service de sécurité que nous attendions une délégation plus nombreuse. Je crois savoir que le service de sécurité, qui prend ses propres décisions, a alors décidé de surveiller de près la situation.

[*Text*]

Mr. Barrett: What situation?

The Chairman: I don't have this in writing, but security have indicated that when entry is made to a building, they do not ask, for example, those who are listed on the *Order Paper* who are expected to arrive; but when people come into the Parliament Buildings to visit, whether it's this building or that, indeed they are asked to sign in.

I understand that's the norm now. I don't have that in writing, but that's my understanding of what happened. We had moved the room. There was an indication that there would be more people with the delegation. It's then a normal procedure for the clerk to notify security of that information, and then security take the action that they deem is necessary.

Mr. Murphy: Mr. Chairman, that's not what I was told by security. I was told that they were warned about this group. I also checked to see what was happening with other committee meetings in this building at this time. Other delegations were treated differently. They don't know who are in the other delegations. They've gone off to other committees with just one person signing them in. So obviously there has been different treatment. Again I repeat the phrase: they were warned that there might be trouble with this group.

The Chairman: Well, I don't know where that—

Mr. Murphy: Well, that's what I heard.

The Chairman: Yes. Well, all I know is you brought this to the attention of the committee some 20 minutes ago and that's what I know to date. If indeed that comment was stated, then I want to assure everybody here that they indeed are most welcome. We're still looking into that, but I think the point is on the record and we will indeed check with security to follow up on the information we have, specifically your comment from someone in security that they were warned about this group.

I'd like to introduce the Canadian Labour Congress. I would ask its President, Bob White, who will be making a presentation to the committee, if he could introduce his colleagues who are with him today. Then Mr. White can make his opening statement, and then we'll go to questions from the members.

Mr. Bob White (President, Canadian Labour Congress): Thank you, Mr. Chairman. At the table with me today are Dick Martin, the Secretary-Treasurer of the Canadian Labour Congress; J.-C. Parrot, a Vice-President of the Canadian Labour Congress; Andrew Jackson, who is a senior economist; and Dawn Ventura, who is the National Director of our Social and Economic Policy Department.

We have with us about twenty people, whom I will introduce at some point in my brief, who I think represent the real tragedies of what is happening across our country today.

[*Translation*]

M. Barrett: Quelle situation?

Le président: Je n'ai pas ces renseignements par écrit, mais les représentants du service de sécurité ont dit qu'à l'entrée d'un édifice, on ne demandait pas par exemple aux gens dont le nom figure sur la liste des personnes attendues de signer leur nom; mais lorsque des gens viennent visiter les édifices du Parlement, qu'il s'agisse de celui-ci ou d'un autre, on leur demande en effet de signer.

Je pense que c'est la façon dont on procède actuellement. Je n'ai pas ces renseignements par écrit, mais je crois savoir que c'est ce qui se passe. Nous avons changé de salle. On nous avait fait savoir que la délégation serait plus nombreuse. La procédure normale veut que la greffière en prévienne le service de sécurité, qui prend à son tour les mesures jugées nécessaires.

M. Murphy: Monsieur le président, ce n'est pas ce qu'on m'a dit au service de sécurité. On m'a dit qu'un avertissement avait été donné au sujet de ce groupe. J'ai également vérifié ce qu'on faisait ce matin dans ce même édifice à propos des personnes participant à d'autres réunions de comité. On a traité différemment d'autres délégations. On ne sait pas qui fait partie des autres délégations. Ces groupes se sont rendus à des séances d'autres comités après qu'une seule personne ait signé à l'entrée. On a donc de toute évidence traité ce groupe différemment. Je répète encore une fois ce qu'on m'a dit: on a été prévenu que ce groupe risquait de causer des ennuis.

Le président: Je ne sais pas d'où vient. . .

M. Murphy: C'est ce que j'ai entendu.

Le président: Bien. Je sais tout simplement que vous avez porté cette question à l'attention du comité il y a une vingtaine de minutes et c'est tout ce que je sais pour l'instant. Si c'est ce qu'on vous a vraiment dit, je tiens à assurer toutes les personnes présentes qu'elles sont cordialement bienvenues. Nous continuons de vérifier ce qui s'est passé, mais je pense que vous avez soulevé officiellement ce point et nous allons vraiment vérifier ce qui s'est passé, spécialement en ce qui concerne l'avertissement que le service de sécurité aurait reçu à propos de ce groupe.

Nous allons maintenant entendre les représentants du Congrès du Travail du Canada. Je demande à son président, Bob White, qui fera une déclaration au comité, de bien vouloir présenter ses collègues qui l'accompagnent aujourd'hui. M. White fera ensuite sa déclaration liminaire, après quoi nous passerons aux questions des membres du comité.

M. Bob White (président, Congrès du Travail du Canada): Je vous remercie, monsieur le président. Je suis accompagné aujourd'hui de Dick Martin, secrétaire-trésorier du Congrès du Travail du Canada, J.-C. Parrot, l'un des vice-présidents du Congrès du Travail du Canada, Andrew Jackson, économiste principal, ainsi que Dawn Ventura, directrice nationale, Politique sociale et économique.

Une vingtaine d'autres personnes nous accompagnent et je vais les présenter à un moment donné pendant la lecture de mon mémoire. Selon moi, ces personnes représentent concrètement les drames que vivent un grand nombre de Canadiens aujourd'hui.

[*Texte*]

As you said, Mr. Chairman, we have an opening statement that I'd like to read to you. We've sent copies of our full brief ahead to the committee members, and the statement should be before the committee today in both languages.

We thank you for the opportunity to appear here this morning to speak on behalf of the members of the Canadian Labour Congress and, I might say, I think on behalf of a broad section of Canadians.

• 1100

It is our very strongly held view that the free trade agreement with the United States has been nothing less than a disaster for the working people of this country, and indeed for all Canadians. We are no less convinced that the North American Free Trade Agreement marks another major step in the wrong direction for us as a country.

I found it striking on December 17 that U.S. President George Bush chose to sign the NAFTA deal at the headquarters of the Organization for American States. He invoked the name of Simon Bolivar, the liberator of Latin America from Spanish rule, who dreamed of a political union of all the Americas. Let me quote Mr. Bush directly:

> More than 150 years ago Simon Bolivar, Liberator, whose statue stands outside this hall, spoke about an America united in heart, subject to one law, and guided by the Torch of Liberty. My friends, here in this hemisphere we are on the way to realizing Simon Bolivar's dream, and today, with the signing of the North American Free Trade Agreement, we take another giant step toward making that dream a reality.

There can be no doubt that many Americans view NAFTA as a step towards the complete economic and political integration of the Americas under the dominance of the United States. This is a dream that is built upon the principles of strong markets and weak governments. It is a dream of our future far removed from the Canadian dream of building a distinctive, independent and prosperous country here in the northern half of North America.

The Canadian Labour Congress and Canadians generally are not, of course, opposed to close and mutually beneficial economic ties with the United States and other countries in the hemisphere, but that is not what the free trade agreement and not what NAFTA are fundamentally all about. These agreements are fundamentally about depriving democratically elected governments of the tools needed to build healthy, productive economies that serve the needs of their peoples. What they are fundamentally about is enshrining the principles of the so-called free market economics in what has rightly been described as an economic constitution for North America and ultimately for all of the Americas.

[*Traduction*]

Comme vous l'avez dit, monsieur le président, j'ai une déclaration liminaire à vous lire. Nous avons fait parvenir aux membres du comité le texte complet de notre mémoire et vous devez avoir reçu aujourd'hui dans les deux langues officielles le texte de la déclaration que je vais lire.

Nous vous remercions de l'occasion qui nous est donnée ce matin de nous adresser à vous au nom des membres du Congrès du Travail du Canada et, j'ose l'ajouter, au nom d'un large éventail de Canadiens.

Nous croyons fermement que l'accord de libre-échange conclu avec les États-Unis, l'ALÉ, est révélé une véritable catastrophe pour les travailleuses et travailleurs canadiens, en fait pour tous les Canadiens et Canadiennes. Nous ne sommes pas moins convaincus que l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALÉNA, marque un autre pas important dans la mauvaise direction pour notre pays.

J'ai été frappé de ce que le président George Bush ait choisi de signer l'ALÉNA, le 17 décembre dernier, au siège social de l'Organisation des États américains. Il a évoqué Simon Bolivar, qui a libéré l'Amérique latine du joug espagnol et qui rêvait de l'union politique de toutes les Amériques. Permettez-moi de citer M. Bush:

> Il y a plus de 150 ans, Simon Bolivar, le libérateur dont la statue a été érigée à l'extérieur de l'édifice, s'est fait le porte-parole d'une Amérique unie de coeur, d'une Amérique régie par une seule loi, d'une Amérique guidée par le flambeau de la liberté. Mes amis, ici, dans cet hémisphère, nous sommes en train de réaliser le rêve de Simon Bolivar et, aujourd'hui, avec la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain, nous faisons un pas de géant pour concrétiser ce rêve.

Il ne fait pas de doute que pour beaucoup d'Américains et d'Américaines, l'ALÉNA est un pas vers l'intégration économique et politique complète des Amériques, sous la domination des États-Unis. Ce rêve est fondé sur le principe qui veut que les marchés soient forts et les gouvernements faibles. Or, c'est le rêve d'un avenir qui n'a pas grand-chose à voir avec le rêve canadien, qui voit plutôt la construction d'un pays distinct, indépendant et prospère ici dans la moitié septentrionale de l'Amérique du Nord.

De façon générale, le Congrès du Travail du Canada et le peuple canadien ne s'opposent pas, bien sûr, à la création de liens étroits et mutuellement avantageux avec les états-Unis et les autres pays de l'hémisphère. Mais ce n'est certainement pas là l'objet essentiel de l'accord de libre-échange avec les États-Unis ni de l'ALÉNA. Ce que ces ententes font essentiellement, c'est de priver des gouvernements élus en toute démocratie des outils nécessaires pour construire des économies saines et productives qui répondent aux besoins des populations. Ce qu'elles font essentiellement, c'est de consacrer les principes du prétendu libéralisme économique dans ce qui a été décrit, à juste titre d'ailleurs, comme une constitution économique pour l'Amérique du Nord et, enfin, pour toutes les Amériques.

[*Text*]

These agreements are fundamentally undemocratic because they are designed to transfer power from democratic governments to the so-called free markets, markets that are in reality dominated by powerful, unaccountable, mainly U.S. based transnational corporations.

The great difference between a debate over NAFTA going on today and the debate over the free trade agreement that took place in 1988 is that Canadians are now in a position to judge. They are in a position to compare the promise of free trade with the actual performance of our economy under free trade.

Canadians are now in the position to answer the key questions: Has the free trade agreement built a more productive and stable economy capable of generating jobs and providing security for working people? Has the free trade agreement moved us closer to our goal of building a fairer society with better social programs and better public services? The answer to both of these questions is surely no.

Our brief details the evidence which very concretely links the free trade agreement to the wrenching unemployment crisis now confronting Canadians. Let me briefly summarize some of this evidence.

Everybody agreed that the manufacturing sector, including resource-based manufacturing, was a sector of the economy likely to be most affected by free trade, but even its greatest opponents could not have contemplated the depth. No one can deny that since the FTA came into effect we have lost about one in five, about 400,000 manufacturing jobs, or that production has fallen by more than 10%.

The crisis in the manufacturing sector has led to huge job losses elsewhere in the economy, for example, in transportation, in business services, and ultimately in public services.

Let me stop for a minute because I think that just having an academic debate about the trade numbers and about unemployment misses the key question here.

What we have tried to do today, and the people who have come here to Ottawa with us, a very small sampling, about 20 people, except for one person I have never met before in my life, is to tell the tragedy of what has happened in this country. I just want to take time to introduce them and give you a sense of where they are from. If you want to talk to them afterwards, they would be most helpful in answering your questions. The vast majority of them can draw their unemployment and their workplace closing directly to the free trade agreement, a couple in terms of spin-off effect. I will ask them to stand as I call them out.

We have Tom Heitman from Sterling Drug, whose plant closed in Aurora, Ontario, and who was there for 22 years.

We have Frances Walsh of the Inglis Company in Port Credit, Ontario, who worked 26 years. Her workplace closed.

[*Translation*]

Ces ententes sont fondamentalement antidémocratiques car elles sont conçues pour le transfert des pouvoirs des gouvernements démocratiques vers des économies prétendument libérales, des économies qui, en fait, sont dominées par des sociétés transnationales puissantes et irresponsables, le plus souvent d'origine américaine.

La grande différence entre le débat sur l'ALÉNA aujourd'hui et le débat sur le libre-échange en 1988, c'est que les Canadiens et les Canadiennes sont maintenant à même de juger de la situation. Ils sont en mesure de comparer les promesses du libre-échange au rendement réel de l'économie sous ce régime.

Les Canadiens et les Canadiennes sont maintenant en mesure de répondre aux questions essentielles. Est-ce que l'ALÉ a créé une économie plus productive et plus stable, capable de générer de l'emploi et d'assurer la sécurité des travailleurs et des travailleuses? Est-ce que l'ALÉ nous a rapprochés de notre but, à savoir l'établissement d'une société plus juste avec de meilleurs programmes sociaux et de meilleurs services publics? De toute évidence, la réponse à ces deux questions est non.

Notre mémoire vient présenter la preuve du lien qui existe entre l'accord de libre-échange avec les États-Unis et la crise aiguë du chômage à laquelle fait présentement face le peuple canadien. Permettez-moi ici de résumer quelques éléments de cette preuve.

Tout le monde s'entendait pour dire que le secteur manufacturier, y compris le secteur des ressources, serait le secteur de l'économie le plus touché par le libre-échange. Or, même ses plus farouches opposants ne pouvaient imaginer l'ampleur de ses répercussions. Personne ne peut le nier: depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, nous avons perdu un emploi sur cinq dans le secteur manufacturier, soit 400 000 emplois, et la production a chuté de plus de 10 p. 100.

La crise dans ce secteur a provoqué des pertes d'emplois colossales dans d'autres secteurs de l'économie, par exemple dans les transports, les services aux entreprises et enfin les services publics.

Permettez-moi d'interrompre ma lecture un instant, car je pense que nous passons à côté de l'essentiel si nous tenons simplement un débat théorique sur les chiffres relatifs au commerce et au chômage.

Nous voulons essayer de vous parler concrètement de la tragédie que vit notre pays en amenant avec nous à Ottawa un très petit échantillon d'une vingtaine de personnes que je connais à l'exception d'une seule que je n'avais jamais encore rencontrée de ma vie. Je tiens à prendre le temps de vous les présenter et de vous dire d'où elles viennent. Si vous voulez les connaître davantage par la suite, ces personnes se feront un plaisir de répondre à vos questions. La plupart de ces personnes peuvent attribuer la perte de leur emploi et la fermeture de leur usine directement à l'accord de libre-échange et dans quelques cas, il s'agit d'une conséquence indirecte de l'accord. Je vais leur demander de se lever quand je les nommerai.

Nous avons d'abord Tom Heitman, qui travaillait pour Sterling Drug depuis 22 ans, lorsque son usine d'Aurora en Ontario a fermé ses portes.

Frances Walsh a travaillé 26 ans chez Inglis à Port Credit, en Ontario, lorsque son usine a fermé ses portes.

[*Texte*]

• 1105

We have Diane Rupert from the Inglis plant in Port Credit, Ontario. She worked in that plant for 31 years before it closed. Everybody knows what happened to the white goods industry under free trade.

We have Rita Menard from Alexandria, Brown Shoes. She worked there 15 years.

We have Aleem Chaudhary, from Varta Batteries in Winnipeg, 10.5 years. There were 200 people in this plant.

We have John Devries of the Caterpillar Company in Toronto, 10 years. Everybody knows this story. They had to occupy the plant even to get severance pay.

We have Bev Lafleur of Murata Erie, Trenton, Ontario, a small community that has lost about 1,200 jobs. In her plant alone 900 people, many with 20 years in that workplace, 30 years' employment.

We have June Polegato of National Sea Products in Louisbourg, Nova Scotia, affected by the downturn in the fishing industry, 400 people. She tells me that now in that community there are RCMP moving in to try to find people cheating on welfare who have fallen off the unemployment insurance rolls.

There is Lorraine Wilkinson of Champion Spark Plug in Windsor, 24 years. The plant is closed, an international corporation. Her husband lost his job at a plant closing in 1990.

We have Cesar Hidalgo, Pearle Vision, B.C., 23 years before the plant closed; 16 people.

We have Maria Molinaro from Irving Posluns, owned by Dylex in Toronto, 23 years employment in that company. She was asked this morning how she knows it was free trade. She said, "The boss told us." Her husband is on disability. We have Raquel Cordon, same company, 19 years. We have Frances Marino, same company, 21 years. These people are now trying to take English as a second language, desperately trying to find jobs, and most of them have run out of unemployment insurance.

We have Oscar Reghitti, Rubberset, from Bracebridge, Ontario, 5 years.

We have Martin Tobar of Certified Brakes company, Mississauga, 500 people. He worked in there 13 years.

We have Kevin Thibodeau of Stelco Works in Hamilton, one of the plants where 1,000 people have lost their jobs. He had been there 13 years and was laid off.

We have Rose Mary Bisson from TRE Enterprises in Welland, Ontario, 6 years.

We have Barry Wadsworth from the Government of Manitoba, who I think reflects some of the loss of tax base, a loss of business tax base. Small businesses are starting to lay off in the health care system. He had been there 12 years.

[*Traduction*]

Voici Diane Rupert, de Port Credit, en Ontario, qui pendant 31 ans a été employée par Inglis, jusqu'à ce que cette usine ferme ses portes. Nous connaissons tous le sort de l'électro-ménager avec l'accord de libre-échange.

Voici Rita Menard, d'Alexandria, employée pendant 15 ans de Brown Shoe.

Voici Aleem Chaudhary, 10 ans et demi au service de Varta Batteries, à Winnipeg, usine qui comptait 200 employés.

Voici John Devries, 10 ans au service de la Caterpillar Company de Toronto, de sinistre mémoire: pour obtenir leur indemnité de fin d'emploi, les employés ont dû occuper l'usine.

Voici Bev Lafleur de Murata Erie, à Trenton en Ontario, une petite commune qui a perdu 1 200 emplois environ. Dans l'entreprise où elle travaillait, 900 persones ont été mises à pied, dont un grand nombre avec 20 ou 30 ans d'ancienneté.

Voici June Polegato, de National Sea Products de Louisbourg, en Nouvelle-Écosse. Avec la crise que subit le secteur des pêches, cette collectivité a perdu 400 emplois. June me dit qu'il y a des agents de la GRC employés à débusquer les resquilleurs au bien-être social qui ne peuvent plus toucher les prestations d'assurance-chômage.

Voici Lorraine Wilkinson, de Windsor, employée pendant 24 ans de Champion Spark Plug, société internationale qui a fermé ses portes. Son mari a perdu son emploi dans une usine qui a fermé en 1990.

Voici Cesar Hidalgo, de Pearle Vision, en Colombie-Britannique, employé pendant 23 ans par une usine avant que celle-ci ne ferme, mettant à pied 16 personnes.

Voici Maria Molinaro de Irving Posluns, propriété de Dylex à Toronto, employée par cette entreprise depuis 23 ans. On lui a demandé ce matin ce qui lui faisait dire que c'était à cause du libre-échange et elle a répondu: «C'est le patron qui nous l'a dit». Son mari touche une pension d'invalidité. Voici, de la même entreprise, Raquel Cordon et Frances Marino, employées respectivement 19 et 21 ans par cette entreprise. Ces personnes suivent des cours d'anglais langue seconde et cherchent désespérément un nouvel emploi, car la plupart d'entre elles sont arrivées en fin de droit à l'allocation de chômage.

Voici Oscar Reghitti, employé depuis cinq ans par Rubberset, de Bracebridge, en Ontario.

Voici Martin Tobar, employé pendant 13 par Certified Brakes Company qui faisait travailler 500 personnes à Mississauga.

Voici Kevin Thibodeau, de Stelco Works à Hamilton, l'une des usines où 1 000 personnes ont perdu leur emploi. Il y était depuis 13 ans et a été mis à pied.

Voici Rose Mary Bisson, employée depuis six ans par TRE Enterprises à Welland en Ontario.

Voici Barry Wadsworth, du gouvernement du Manitoba, dont le départ est le résultat à mon avis de l'érosion de l'assiette fiscale, car les petites entreprises de services de soins de santé commencent à licencier leur personnel. Barry avait été employé pendant 12 ans.

[*Text*]

We have Michel Trahan, Storwal International Incorporated, in Pembroke, 350 employees. He told us this morning that since the plant closed there have been one suicide, three deaths, twenty family break-ups, in a community in which there are hundreds more people unemployed.

This is the first time for all of these people to be in this building. They are not here because they are playing some political game. They weren't asked what political party they support. They are here because I think they represent the human face and the human tragedy of what is going on in this country.

We have to talk more, not just about figures but about what is happening to communities and to families, because, quite frankly, I am disgusted at some of the latest events in this legislature, in these Parliament Buildings, attacking people who are unemployed, and setting up a security system for people to tell on each other if somehow they are getting unemployment insurance. If you talk to these people, the problem is not somebody stealing unemployment insurance; the problem is loss of jobs and the failure to be able to find other jobs to take their place.

No one can deny that the decision of many, many, mainly U.S.-owned corporations to ship production and jobs from Canada to the United States has been an important factor in this crisis. The evidence shows that the U.S. share of the Canadian market has grown very sharply since 1988. For example, under free trade the U.S. share of the Canadian furniture market has grown from 5.9% to 26.4% as U.S.-owned firms have shifted production from Canada to the United States and as Canadian-owned firms have been forced into bankruptcy. We have lost more than 3,000 jobs in that sector alone.

No one can deny that the overall balance of trade between Canada and the United States has moved significantly in favour of the U.S. since the FTA has come into effect. Using the estimate of the Ministry of International Trade that each $1 billion of exports generates 15,000 jobs, a decline in our trade surplus with the U.S. since 1988—that's trade in goods and trade in services combined—accounts for the loss of 99,000 jobs.

No one can deny that since the FTA the flow of business investment from Canada has been much greater to the U.S. than the flow of U.S. business investment to Canada, and this shift has cost us even more jobs.

• 1110

The brutal reality facing Canadians today is that our economy is performing at its worst level since the Depression. Almost one in five workers are either unemployed or underemployed, and on top of those drawing unemployment insurance, almost one in ten people are now dependent on social assistance. The public and social services income support programs are being slashed back rather than expanded to deal with the victims of the recession, and no meaningful recovery is yet in sight.

[*Translation*]

Voici Michel Trahan, de Pembroke, employé par Storwal International Incorporated qui comptait 350 employés. Michel nous disait ce matin que depuis la fermeture de l'entreprise, il y a eu un suicide, trois décès, 20 ruptures familiales dans une collectivité où plusieurs centaines de personnes sont au chômage.

C'est la première fois que tous ces gens se trouvent ici, dans cet édifice. Ils ne sont pas venus s'y livrer à un jeu politique, on ne leur a pas demandé pour quel parti ils ont voté. Ils sont venus pour que vous voyiez, en chair et en os, ce que représente la tragédie humaine que nous vivons dans ce pays.

Ce dont il faut parler davantage, ce ne sont pas simplement des chiffres, mais de ce qui arrive aux collectivités et aux familles. En toute franchise, je suis dégoûté par ce qui s'est passé ces derniers temps, dans ces édifices même: on s'en prend aux chômeurs, on veut mettre en place un système de délation contre ceux qui touchent l'allocation de chômage. Mais parlez à ces gens: ils vous diront que le problème n'est pas que certains resquillent l'allocation de chômage, le problème, c'est la perte des emplois et l'absence d'autres débouchés.

Personne ne peut nier que la décision de nombreuses sociétés, américaines pour la plupart, de déménager leurs opérations du Canada aux États-Unis est un facteur important qui a contribué à la crise. Nous avons la preuve que la part américaine du marché canadien a fortement agumenté depuis 1988. Par exemple, depuis le libre-échange, la part américaine du marché canadien du meuble est passée de 5,9 p. 100 à 26,4 p. 100 à mesure que les entreprises américaines transféraient leur production du Canada vers les États-Unis et que les entreprises canadiennes étaient forcées de faire faillite. Nous avons perdu plus de 3 000 emplois dans ce seul secteur.

Personne ne peut nier que la balance commerciale entre le Canada et les États-Unis penche fortement en faveur des États-Unis depuis le libre-échange. A partir des estimations du ministre du Commerce extérieur, selon lesquelles chaque milliard de dollars en exportation génère 15 000 emplois, la baisse de notre surplus commercial avec les États-Unis depuis 1988 au titre des biens et des services compte pour la perte de 99 000 emplois.

Personne ne peut nier que, depuis le libre-échange, la circulation de l'investissement du Canada vers les États-Unis est plus importante que celle des États-Unis vers le Canada. Ce changement nous a coûté encore d'autres emplois.

La réalité brutale à laquelle doit faire face la population canadienne aujourd'hui, c'est que notre économie est à son rendement le plus bas depuis la grande crise économique, qu'un travailleur sur cinq est en chômage ou est sous-employé, qu'en plus des personnes qui dépendent de l'assurance-chômage, presque une personne sur 10 doit maintenant avoir recours au bien-être social; que les services publics et les services sociaux et les programmes de sécurité du revenu sont maintenant comprimés plutôt qu'élargis en faveur des victimes de la récession, et qu'il n'y a pas encore de reprise digne de ce nom en vue.

[*Texte*]

The Canadian Labour Congress does not claim that the FTA has been the only factor causing this crisis. What we do say is that the FTA has been a very significant, independent factor in the crisis and has made things much worse than they would otherwise have been.

We ask a question. For what has this been done? Has the FTA, which has cost us hundreds of thousands of jobs, given us secure access to the U.S. market? The answer is that clearly it has not. The U.S. has continued actively to manage its trade with us in its interest, as it has always done.

Has the FTA created new jobs in significant numbers and expanded new industries serving the U.S. market? The answer is clearly no. There are no new jobs available for the hundreds of thousands of workers who have lost their jobs because of free trade.

The experience of free trade should tell us that these kinds of agreements do not represent the solution to our problems. They make things worse, not better. The way forward is to move in a different direction and to regain some of the tools of sovereignty that were stripped from us under FTA.

The experience of other countries should tell us that a strong domestic economic base is a pre-condition for success in international markets. Trade is an important part of a healthy economy, but it's only one part. If we are to participate successfully in the international economy we have to build a strong, productive, innovative, economic base here at home. Given our history, such a base will not be built through reliance on the so-called free-market forces alone, but through active industrial and managed trade policies that build up Canadian productive capacity and skills. We are deeply opposed to FTA and NAFTA precisely because they stand in the way of moving us in that direction.

In the final analysis, if we continue with the FTA and NAFTA model of economic integration, the future of the country itself will be threatened. The FTA has already greatly increased the extent of integration between ourselves and the United States in terms of trade and investment, weakening the links between different parts of Canada and between Canada and the rest of the world.

In areas such as transportation and communication and culture, it has also strengthened north-south linkages at the expense of east-west linkages.

Pressure flowing from the FTA have led to an erosion of key national institutions that give Canadians a sense of community and define us as a society very different from that of the United States—institutions such as medicare and the CBC.

[*Traduction*]

Le Congrès du Travail du Canada ne prétend pas que l'ALÉ soit le seul facteur de la crise. Mais ce que nous affirmons, c'est que l'accord de libre-échange est un facteur indépendant qui a contribué dans une large mesure à la crise et que cette entente a empiré les choses.

Nous posons maintenant la question. Qu'a donné tout cela? Est-ce que l'ALÉ, qui nous a coûté des centaines de milliers d'emplois, nous a garanti un accès sûr au marché américain? Non, de toute évidence. Les États-Unis continuent de mener leurs affaires activement à leur profit et à notre détriment, comme ils l'ont toujours fait.

Est-ce que l'ALÉ a généré de nouveaux emplois en nombre important dans les nouvelles industries en expansion qui desservent le marché américain? Encore une fois, non. Il n'y a pas de nouveaux emplois pour les milliers de travailleurs et de travailleuses qui ont perdu leur travail par suite du libre-échange.

Notre expérience de libre-échange devrait nous rappeler que ce genre d'ententes n'est pas la solution à nos problèmes. Loin d'améliorer les choses, elles les empirent. La voie de l'avenir consiste à s'engager dans une autre direction et à reprendre certains des secteurs de souveraineté qui nous ont été dérobés par l'accord de libre-échange conclu avec les États-Unis.

L'expérience des autres pays devrait nous rappeler qu'une économie nationale forte est la condition préalable à toute réussite sur les marchés internationaux. Le commerce est un élément important de toute économie saine, mais ce n'est pas le seul. Si nous voulons que notre participation à une économie internationale soit un succès, nous devons établir ici, chez nous, une base économique forte, productive et innovatrice. Notre histoire nous rappelle que cette base sera établie non par le seul recours aux forces du libéralisme économique, mais par des politiques industrielles et commerciales actives et dirigées, politiques qui stimuleront la productivité et la compétence des Canadiens et des Canadiennes. Nous nous opposons fermement à l'ALÉ et l'ALÉNA précisément parce que ces accords constituent un obstacle à la réalisation de ces politiques.

En dernière analyse, si nous poursuivons le modèle d'intégration économique proposé par l'ALÉ et l'ALÉNA, c'est l'avenir même du pays qui est en jeu. L'accord de libre-échange conclu avec les États-Unis a déjà considérablement accéléré l'intégration de notre pays aux États-unis au titre du commerce et de l'investissement et a affaibli les liens entre les diverses parties du Canada et entre le Canada et le reste du monde.

Dans des domaines comme le transport, les communications et la culture, l'entente a renforcé les liens nord-sud au détriment des liens est-ouest.

Les pressions qui se sont exercées par suite de l'ALÉ ont conduit à l'érosion d'institutions nationales clé qui donnent au peuple canadien un sentiment d'appartenance et qui nous distinguent, comme société, des États-Unis. Je n'évoquerai ici que le régime d'assurance-maladie et la Société Radio-Canada.

[*Text*]

The FTA has generally worked to undermine the public sector, which embodies Canadian values, and to give greater weight to the so-called free markets, markets that tend to place Canadian enterprises at a competitive disadvantage relative to the much larger U.S. based transnationals.

Let me now speak briefly on the reasons why we believe NAFTA will make things even worse, massively compounding the damage already caused by FTA.

In the first place, we should be clear that NAFTA amounts to a renegotiation and an extension of FTA to areas that were not covered in the original agreement. The NAFTA ties the hands of democratic governments even more tightly. It grants still further rights to transnational corporations in areas such as so-called intellectual property rights. The implications of the new deal in sectors such as land, transportation and telecommunications are just now being analysed.

We urge this committee to examine seriously the very wide range of concerns raised in the comprehensive analysis of the NAFTA agreement prepared under the auspices of the Canadian Centre for Policy Alternatives. That analysis includes material specific to particular sectors of the economy, prepared by researchers from the affiliated unions of the Canadian Labour Congress.

In the second place, NAFTA will lock us into a completely integrated economic space with Mexico, which has extremely low wages, extremely low labour, social and environmental standards compared to Canada and, indeed, to the United States.

Our brief speaks in detail to potential job losses under NAFTA, noting that the new agreement will accelerate the already large-scale transfers of standardized production jobs to Mexico.

It should be absolutely clear that the fundamental purpose of the agreement is to allow and even encourage mainly U.S.-based transnational corporations to pursue an international competitiveness strategy based upon low wages, denial of labour and democratic rights, and disregard for environmental standards. No side-deals on these issues can offset the attraction of Mexico as a very low-cost production zone from the point of view of the transnationals.

• 1115

The implications for Canada have been fraudulently dismissed by the Department of Finance in the so-called study which claims that Canadian workers do not need to worry about jobs moving to Mexico because Mexican workers are very unproductive. The argument is that our high productivity offsets the Mexican wage advantage.

Mr. Turner (Halton—Peel): I have a point of order, Mr. Chairman. I'd like to clarify, Mr. White, that you have accused the Department of Finance of fraud. Is that what you've just said?

[*Translation*]

L'ALÉ a, généralement, contribué à miner le secteur public qui incarne les valeurs canadiennes et a donné davantage de poids au libéralisme économique, qui a tendance à mettre les entreprises canadiennes en situation de concurrence par rapport aux sociétés transnationales américaines beaucoup plus importantes.

J'aimerais maintenant exposer les raisons pour lesquelles nous croyons que l'ALÉNA empirerait davantage les choses et viendra ajouter aux dommages déjà causés par l'ALÉ.

Tout d'abord, il faut dire que l'ALÉNA revient à renégocier l'ALÉ et à en étendre la portée à des secteurs qui n'étaient pas visés par l'entente originale. L'ALÉNA limite encore davantage le pouvoir des gouvernements démocratiques. Il accorde davantage de droits aux sociétés transnationales dans des domaines comme les droits de la propriété intellectuelle. Les répercussions de la nouvelle entente dans des secteurs comme le transport terrestre et les télécommunications commencent tout juste à être analysées.

Nous pressons le comité d'examiner de très près les nombreuses préoccupations soulevées dans l'analyse exhaustive de l'ALÉNA préparée sous l'égide du Centre canadien de recherche en politiques de rechange. L'analyse comprend les documents spécifiques à certains secteurs de l'économie préparés par des chercheurs des syndicats affiliés au Congrès du Travail du Canada.

Deuxièmement, l'ALÉNA nous enfermera dans un espace économique complètement intégré avec le Mexique, où les salaires et les normes de travail, les normes sociales et environnementales sont extrêmement basses comparativement au Canada et même aux États-Unis.

Notre mémoire décrit dans le détail les secteurs de pertes d'emplois potentielles avec l'ALÉNA et souligne le fait que la nouvelle entente accélérera le transfert à grande échelle des emplois de production normalisée vers le Mexique.

Il faut bien comprendre que l'objectif fondamental de l'entente est de permettre, et même d'encourager les sociétés transnationales majoritairement américaines à poursuivre leur stratégie de concurrence internationale fondée sur des salaires bas, la négation des droits syndicaux et démocratiques et le non-respect des normes environnementales. Aucune entente accessoire sur ces questions ne peut contrebalancer l'attrait que la production à frais modiques au Mexique représente pour les transnationales.

Les répercussions de l'ALÉNA pour le Canada ont été insidieusement écartées par le ministère des Finances dans une prétendue étude qui affirme que les travailleuses et les travailleurs canadiens n'ont pas à craindre de voir leur emplois transférés au Mexique parce que les travailleuses et les travailleurs mexicains ne sont pas productifs. Cette étude soutient que notre productivité élevée compense pour l'avantage que représente le bas niveau des salaires au Mexique.

M. Turner (Halton—Peel): Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Monsieur White, j'aimerais confirmer que vous venez d'accuser le ministère des Finances d'avoir agi de manière fallacieuse. C'est bien ce que vous venez de dire?

[*Texte*]

Mr. White: That's what is in the brief. Yes, we think their figures are fraudulent, their study is fraudulent.

Mr. Turner: Mr. Chairman, I hardly think that's appropriate.

The Chairman: The comment is in the record. The comment is in *Hansard*. The witness said it so he's on the record as saying it. During your questioning or at some other point in time, you can question the comment made by the witness.

Mr. White, perhaps you could continue.

Mr. White: The study is fraudulent because it totally fails to examine productivity levels in those Mexican industries with which Canadian workers would be forced to compete under NAFTA. The fact of the matter is that Mexican workers employed by transnational corporations, using imported machinery and equipment, are quite capable of matching North American productivity levels at a fraction of the wages. This is clearly the case today in parts of Mexico's automotive sector. Ford's assembly plant in Hermosillo, which assembles vehicles for the North American market, is as productive as any in the United States or Canada. The same is true of engine plants in the border region.

The reality of the matter is that the inclusion of Mexico in the FTA would further increase pressures upon Canadians to accept lower wages, to accept lower environmental standards, and to accept even more cuts to public and social services. The consequences are very serious, indeed, and have barely been seriously examined in this country, let alone seriously debated.

Our brief, which we submitted to you, argues that NAFTA sets the stage for a lose-lose situation in which production and jobs are shifted by transnational corporations and workers pitted against each other, in a process that results in a worse outcome for workers and working people in all three countries.

We should be clear that NAFTA will not result in higher wages and better standards in Mexico. That's not what the deal is all about. In fact, conditions in Mexico could well worsen despite some job gains in industries oriented to export markets. That's because NAFTA forces Mexico to dismantle programs that keep small farmers on the land, and that maintain jobs in very labour-intensive industries serving the Mexican market.

As wages and labour standards deteriorate still further in Mexico, the downward pressure on standards in the U.S. and Canada will increase. This means the market as a whole will shrink rather than expand. The great irony of NAFTA is that

[*Traduction*]

M. White: C'est ce que nous disons dans le mémoire. Oui, nous estimons que les statistiques du ministère sont fallacieuses, que son étude est fallacieuse.

M. Turner: Monsieur le président, je ne pense vraiment pas que ce soit convenable.

Le président: Cette remarque va figurer dans le procès-verbal. Elle figurera dans le *Hansard*. Le témoin l'a faite, et elle figurera au procès-verbal. Vous pourrez y revenir quand vous aurez l'occasion d'interroger le témoin, ou à une autre occasion.

Monsieur White, je pense que vous pouvez continuer.

M. White: Cette étude est fallacieuse parce qu'elle ne tient absolument pas compte des niveaux de productivité des industries mexicaines auxquels la main-d'oeuvre canadienne serait obligée de faire concurrence dans le cadre de l'ALÉNA. Le fait est que les travailleuses et les travailleurs mexicains à l'emploi de sociétés transnationales qui importent de la machinerie et de l'équipement sont tout à fait en mesure d'atteindre les niveaux de productivité nord-américains, et ce à une fraction de nos salaires. C'est d'ailleurs le cas aujourd'hui dans certains secteurs de l'industrie automobile mexicaine. L'usine de montage de Ford à Hermosillo—qui assemble des véhicules destinés au marché nord-américain—est tout aussi productive que n'importe quelle usine américaine ou canadienne. La même constatation vaut pour les usines de moteurs de la région frontalière.

Tout compte fait, l'inclusion du Mexique dans l'accord de libre-échange ne ferait qu'ajouter aux pressions exercées sur les Canadiennes et les Canadiens pour qu'ils acceptent des salaires plus bas, des normes environnementales plus lâches et encore davantage de réductions dans les services publics et les services sociaux. Les conséquences sont extrêmement graves en effet; elles ont à peine été examinées, encore moins discutées sérieusement.

Notre mémoire soutient que l'ALÉNA est le prélude d'une situation d'où tout le monde sortira perdant, situation qui verra le transfert de la production et des emplois par les sociétés transnationales et qui montera les travailleuses et les travailleurs les uns contre les autres. Il ne pourra résulter de ce processus qu'une aggravation de la situation pour les travailleurs et les travailleuses des trois pays.

Nous tenons à vous faire remarquer que l'ALÉNA n'entraînera pas une hausse des salaires ou un relèvement des normes au Mexique. Ce n'est pas là l'objet de l'entente. En fait, les conditions au Mexique pourraient bien empirer malgré la création de quelques emplois dans les industries orientées vers les marchés d'exportation. C'est que l'ALÉNA force le Mexique à éliminer les programmes qui aident les petits agriculteurs à rester sur leur terre et qui maintiennent le niveau des emplois dans les industries à forte concentration de main-d'oeuvre qui desservent le marché intérieur.

À mesure que les salaires et le niveau de vie au Mexique continueront de chuter, la pression à la baisse sur les niveaux canadiens et américains augmentera. Ceci signifie que le marché dans son ensemble va se comprimer plutôt que de

[*Text*]

the transnationals want to shift production to Mexico to cut costs but in the process will undermine the market needed to drive all of the productive capacity being shifted south, and we think ultimately everybody loses.

The CLC and our partners in other popular movements have been engaged in discussions with similar movements in Mexico and the U.S. over alternatives to NAFTA. The basic premise of these discussions has been that NAFTA is not the right way forward because NAFTA is fundamentally anti-democratic, and because NAFTA is premised upon the lowering of Canadian and U.S. standards rather than upon the raising of Mexican standards. This does not mean we cannot have much closer economic ties. We can, provided that democratic governments retain the necessary levers to ensure that trade serves the interests of national economic developments in all three countries.

In opposing NAFTA and the FTA, we call for a positive new approach here in Canada. We call for an end to these agreements because they tie the hands of governments in terms of building an economy that works for working people. The FTA has dismally failed to live up to its promise and has made things much worse. We think it's long past time for a change in direction.

Thank you very much, Mr. Chairman and committee members, for allowing us to read our opening presentation. We're prepared to try to take any questions.

The Chairman: Thank you, Mr. White.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I thank Mr. White for his presentation. At the outset I wish to say my bias is in favour of everything he said, just in case some of the committee members are wondering.

Mr. Chairman, I want to ask Mr. White some specific questions on productivity. It is claimed that Mexican workers are not as productive as ours. It is claimed that we are better trained. And yet in the de Grandpré report we were told by this very government that we have to get better trained to deal with this issue. Are you satisfied with the training initiatives that have been implemented by this government to get us more competitive so that our productivity would rise dramatically in face of "ill-trained and undereducated workers" in Mexico?

• 1120

Mr. White: Well, no. I think, first of all, Mr. Barrett, it's a bit of an insult to say that all Mexican workers are not properly trained and not productive. I think we can point out to the large numbers of plants along the maquiladora that

[*Translation*]

prendre de l'expansion. L'ironie, c'est que les transnationales vont, par l'ALÉNA, déménager leur production au Mexique pour réduire leurs coûts. Or, ce faisant, elles viendront miner le marché dont elles ont besoin pour stimuler la capacité de production nouvellement installée au Sud. En bout de ligne, tout le monde y perdra.

Le CTC et nos partenaires dans les autres mouvements populaires ont engagé des pourparlers avec des mouvements analogues au Mexique et aux États-Unis pour trouver une solution de rechange à l'ALÉNA. La prémisse fondamentale de ces discussions, c'est que l'ALÉNA n'est pas la voie à suivre, parce que l'ALÉNA est essentiellement antidémocratique et qu'il est fondé sur une baisse des niveaux canadiens et américains plutôt que sur un relèvement des niveaux mexicains. Ceci ne veut pas dire que nous ne puissions pas avoir des liens économiques plus étroits. Nous le pouvons, pourvu que les gouvernements démocratiques conservent les pouvoirs nécessaires pour s'assurer que le commerce sert au développement économique national des trois pays.

En nous opposant à l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et à l'Accord de libre-échange nord-américain, nous demandons qu'une nouvelle démarche positive soit mise de l'avant au Canada. Nous demandons la résiliation de ces ententes parce qu'elles lient les mains du gouvernement quand il s'agit de développer une économie qui fonctionne pour les travailleurs et les travailleuses. L'Accord de libre-échange avec les États-Unis n'a absolument pas réussi à remplir ses promesses. Au contraire, il a empiré les choses. Il est temps de changer de direction.

Monsieur le président, je vous remercie beaucoup, et je remercie aussi les membres du comité de nous avoir permis de lire le texte de cette allocution. Nous allons maintenant tenter de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur White.

M. Barrett: Monsieur le président, je remercie M. White pour son exposé. Je tiens à dire d'emblée que j'ai un parti pris favorable pour tout ce qu'il a dit, au cas où certains des membres du comité se le demanderaient.

Monsieur le président, je veux poser à M. White des questions précises sur la productivité. On prétend que les travailleurs mexicains ne sont pas aussi productifs que les Canadiens. On prétend aussi que nos travailleurs sont mieux formés. Pourtant, le gouvernement canadien nous a affirmé, dans le rapport de Grandpré, que nous devions être mieux formés pour faire face à la concurrence dans ce contexte. Êtes-vous satisfait des mesures de formation que le gouvernement a prises pour que nous soyons plus compétitifs, afin que notre productivité augmente énormément par rapport à celle des travailleurs mal formés et peu instruits du Mexique?

M. White: Eh bien, non. Pour commencer, je pense, monsieur Barrett, qu'il est insultant de dire que toutes les travailleuses et tous les travailleurs mexicains ne sont pas bien formés et qu'ils ne sont pas productifs. Il suffit de

[*Texte*]

the corporations have already established. They make up for lost productivity by lower wages. But there are significant plants in Mexico with new technology and training in which the workers are very productive.

In terms of Canada, we're just starting to get our arms around massive training that hasn't been done. People talked about major adjustments in training programs under FTA. We've seen nothing that really resulted in that.

As part of the Canadian Labour Force Productivity Centre we just came out with an initial study on national training. We can't even find the employment records in many cases where employers are doing training. We have a long way to go.

There are some instances in the steel industry and the auto parts industry, and some in the electrical industry, where the unions and businesses are doing some intensive training. But generally as a nation we are a long way behind on the question of training people. I'm certain we are a long way behind in terms of adjustment programs and the training of people who have been devastated by the free trade agreement.

Mr. Barrett: What kind of psychological pressure is there on people in the workplace when they're told either they accept the wages offered to them, or take cuts in their pay, or the company will move to the United States or Mexico? These are documented cases. What kind of pressure exists on those working people?

Mr. White: I have been personally involved. It's enormous pressure for people because you have to make a choice. I've always said if a working family is sitting around the kitchen table and the question is, do you give up dollar wages or do you lose your job, most of the family will come to a consensus that you had better give up the dollar wages even though it may not save your job in the long term.

Let me make a point, Mr. Barrett, because I just read in the British press a very significant difference between how the European model was structured and how this was structured. There's a real international political incident now between France and the U.K. as a result of the Hoover company in France going to workers in Scotland and, under the threat of a workplace closure, reducing their wage and benefits by 37%. Ultimately there were 500 jobs transferred from France to Scotland. People are saying in France that if that had happened before the referendum on the Maastricht Treaty, the Maastricht Treaty would have gone down. They're charging the U.K. with social dumping.

[*Traduction*]

penser au nombre d'usines que les sociétés ont déjà établies le long de la maquiladora. Le manque de productivité est compensé par de petits salaires. Cela dit, il existe au Mexique d'importantes usines où l'on emploie la technologie de pointe et où les travailleurs qui ont reçu une formation moderne sont très productifs.

Au Canada, nous commençons à peine à faire le tour de toute la formation qui n'a pas été donnée. On a parlé de grands ajustements des programmes de formation dans le cadre de l'accord de libre-échange. Pourtant, nous n'avons rien vu de ce programme.

Le Centre canadien du marché du travail et de la productivité, auquel nous collaborons, vient tout juste de produire une étude initiale sur la formation nationale. Nous n'avons même pas pu trouver les dossiers d'emploi dans de nombreux cas où les employeurs donnent de la formation à leur personnel. Nous avons beaucoup de chemin à faire.

Les syndicats et les entreprises dispensent des programmes de formation intensive dans certains cas, dans l'industrie de l'acier et des pièces d'automobile ainsi que dans l'industrie de l'électricité. Néanmoins, à l'échelle nationale, nous avons beaucoup de rattrapage à faire en matière de formation, dans l'ensemble. Je suis sûr qu'en ce qui concerne les programmes d'adaptation et de formation des gens qui ont été gravement lésés par l'accord de libre-échange, nous tirons vraiment de l'arrière.

M. Barrett: Quel genre de pressions psychologiques les travailleurs subissent-ils quand on leur dit d'accepter le salaire qu'on leur offre, voire d'accepter des diminutions de salaire, autrement, leur employeur va déménager aux États-Unis ou au Mexique? Nous avons des exemples de ces situations, preuves à l'appui. Quel genre de pressions ces travailleurs subissent-ils?

M. White: Je suis intervenu personnellement. Les pressions sont énormes pour ces gens-là parce qu'ils doivent faire un choix. J'ai toujours dit que, quand une famille de travailleurs se réunit dans la cuisine pour savoir s'il faut accepter de céder sur le salaire ou perdre un emploi, la plupart des familles finissent par s'entendre qu'il vaut mieux céder sur le salaire même si cela ne suffit pas à protéger l'emploi à long terme.

Permettez-moi d'ouvrir une parenthèse, monsieur Barrett. Je viens de lire dans un journal britannique un article qui m'a révélé une différence très importante entre l'accord européen et l'accord dont nous parlons. Il y a un véritable incident diplomatique entre la France et le Royaume-Uni, parce que la compagnie Hoover, en France, a déménagé ses pénates en Écosse et a fait avaler aux ouvriers écossais une réduction de 37 p. 100 de leur enveloppe salariale globale, avantages compris, en les menaçant de fermer leur usine. À la fin, 500 emplois ont été transférés de France en Écosse. Maintenant, des Français disent que si cet incident s'était produit avant le référendum sur le Traité de Maastricht, le Traité aurait été rejeté. Ils accusent le Royaume-Uni de dumping social.

[*Text*]

The only reason I point that out is that the Europeans didn't attach a social accord to a trade agreement, a corporate trade agreement. The European Common Market development of 1992 started with the premise that you have an economic agenda and you have a social agenda.

Mr. Barrett: Right.

Mr. White: The role of that trade bloc was to improve the standard of living of the people in the countries of Portugal and Spain and other smaller nations. It was not, as we have structured this agreement, to allow multinational corporations to use lower wages and benefits in other countries to ratchet down the living standards. In France this was 500 jobs. Imagine if it were 400,000.

I think that's the fundamental difference, and it puts enormous pressure on people. You go to people in Cornwall, a community that has lost hundreds of jobs, and in a small plant somebody says, look folks, we can't continue to compete; we're going to have to move to the United States; we're going to have to close our facility unless you give up wages and benefits. What would you expect people to do?

Mr. McCurdy (Windsor—St. Clair): First of all, in the analysis of NAFTA and the free trade agreement that we hear, the general agenda of which they are part is described as a means of weakening governments in favour of multinationals. But there are some exceptions. I'd like to hear your comments within that context on the rise of the PC KGB, according to which neighbours snitch on neighbours.

Secondly, I'd like to hear your comments on the Broadbent and others' proposition of a separately negotiated tripartite oversight committee to look at labour and environmental standards.

Mr. White: Let me, if I can, describe the argument we make about democratic control. The agenda of these agreements—and I think it's fairly clear; we can argue about the politics of it—from the international corporations is to take away any decision-making process from future governments to try to make changes. They brag about the fact that this agreement entrenches the Mexican rules in terms of investment and other matters and that it can't be changed by future governments.

• 1125

It's very much about taking away the democratic process of a government being able to intervene in the economy on behalf of the people. That's what it's about and that's what the international corporations want to have. They would rather have a much smaller group at the top with whom they have to deal. They don't like the fact that provinces can intervene in terms of labour standards, that governments may intervene in terms of workplace closing legislation. They try to get away from that.

[*Translation*]

Si j'ai ouvert cette parenthèse, c'est parce que les Européens n'avaient pas incorporé un accord social dans un accord commercial englobant les grandes entreprises. La constitution du Marché commun européen de 1992 est partie du principe que les programmes économiques et les programmes sociaux sont distincts.

M. Barrett: Oui.

M. White: Le bloc commercial avait pour objet d'améliorer le niveau de vie des habitants du Portugal, de l'Espagne et d'autres petits pays d'Europe. Contrairement à l'ALÉNA, l'entente n'était pas structurée de façon à permettre à des mutlnationales de se servir des petits salaires et des maigres avantages sociaux d'autres pays pour faire baisser le niveau de vie des pays signataires. La France a perdu 500 emplois. Imaginez-vous ce qui serait arrivé si elle en avait perdu 400 000?

Je pense que c'est la différence fondamentale, et il y a des pressions énormes sur les gens. À Cornwall, une ville qui a perdu des centaines d'emplois, quelqu'un arriverait dans une petite usine et dirait aux travailleurs que la compagnie n'est plus concurrentielle et qu'elle va devoir déménager au États-Unis et fermer l'usine à moins qu'ils renoncent à une partie de leur salaire et de leur avantages sociaux. Qu'est-ce que ces travailleurs et ces travailleuses-là vont dire, selon vous?

M. McCurdy (Windsor—Sainte-Claire): Dans votre analyse de l'ALÉNA et l'Accord de libre-échange, vous avez dit que ces ententes sont conçues comme des moyens d'affaiblir les gouvernements au profit des multinationales. Mais il y a des exceptions. Dans ce contexte, j'aimerais savoir ce que vous pensez du KGB des Conservateurs, qui ferait des voisins des délateurs.

J'aimerais aussi que vous me disiez ce que vous pensez de la proposition avancée par M. Broadbent et par d'autres personnes qui voudraient qu'un comité de surveillance tripartite négocié séparément soit chargé de contrôler l'application des normes de travail et des normes environnementales.

M. White: Je vais essayer de décrire l'argument que nous avançons au sujet du contrôle démocratique, si vous me le permettez. Du point de vue des sociétés internationales, ces accords sont conçus de façon que les gouvernements de demain n'aient plus aucun pouvoir décisionnel pour les changer. Je pense que c'est assez clair, mais nous pouvons discuter des aspects politiques. Les multinationales se vantent que l'ALÉNA entérine les règles mexicaines, notamment en matière d'investissement, et que les gouvernements de demain ne pourront pas le changer.

L'ALÉNA est vraiment conçu pour éliminer les pouvoirs démocratiques des gouvernements qui leur permettent d'intervenir dans l'économie pour le bien de la population. Il a été conçu à cette fin, et c'est cela que les sociétés internationales veulent obtenir. Elles préfèrent de loin traiter avec un groupe bien plus restreint au sommet de la pyramide. Elles n'aiment pas que les provinces puissent intervenir en imposant des normes de travail et que les gouvernements puissent légiférer sur les fermetures d'usines. Elles essaient de se soustraire à ces possibilités-là.

[*Texte*]

That's why we talk about democratic control. It's designed to say the government really has no role in terms of industrial strategy, that you have to leave everything to the absolute marketplace, which doesn't work in the end result. I think people around the world are now saying we've gone through 10 years of this, it hasn't worked very well, and we have to start taking a look at a much different formula.

I'm just furious, if you're talking about the latest unemployment insurance thing that was announced yesterday by Mr. Valcourt, setting up something for people to snitch on somebody who they think is cheating on unemployment insurance. Again, I think it is an attempt to say that the real problem with the economy is the victims, the people who are unemployed, and that if we just find those people who are ripping off the unemployment insurance system we'll solve the problems of the economy. It's absolute nonsense. If there are some cheaters in the system, I suggest there have been cheaters in this system here and nobody has said the whole system is wrong. To me it's so wrong at this time of high unemployment to focus on the unemployed and say the real problem is the unemployed and somehow we will set up a cheaters' line.

I just heard the thing this morning about the proposal to look at human rights. There is no question that in Mexico one of the things that haven't been discussed is the violation of human rights, with human rights activists in jail. We talk about human rights around the world, but when we sit down with a government and negotiate a trading arrangement we don't put the issue on the table. I don't have any problem with looking at human rights. I don't want to infer, however, that somehow we can patch this up with a social clause. When the agreement is fundamentally flawed it doesn't start from that base whatsoever. I don't have any problem with an international committee that looks at human rights in the three countries. I'd be glad to look at human rights.

The question with Mexico is, what do you do to implement the recommendations? How do you ensure that government in fact doesn't just have, as they will claim, the best legislation on paper? What they do in terms of implementing it, what they do in terms of allowing human rights activists to participate in the democratic process. . .there's fairly clear evidence that they don't allow that to happen. Looking at human rights is useful, but I think it has to be in a different context from the discussion around free trade.

Mr. McCurdy: There's something more in this, is there not? The corporate agenda is to weaken the role of government for the benefit of workers, but wouldn't it strike you that the rise of the PC KGB and other actions in respect

[*Traduction*]

C'est pour cette raison que nous parlons de contrôle démocratique. L'ALÉNA a été conçu de façon à éliminer toute possibilité d'intervention du gouvernement dans la stratégie industrielle, en laissant toute la place aux seules forces du marché. En fin de compte, ça ne marche pas. Je pense que des gens du monde entier disent maintenant qu'après avoir subi 10 ans de ce régime, celui-ci n'a pas très bien marché et que nous devons commencer à envisager une formule très différente.

Si vous voulez parler de la dernière déclaration que M. Valcourt a faite hier au sujet de l'assurance-chômage, en annonçant qu'il allait établir un système permettant aux gens de dénoncer ceux qui profitent frauduleusement de l'assurance-chômage, selon eux, je dois vous dire que je suis furieux. Selon moi, c'est vouloir prétendre encore une fois que la véritable cause des maux de l'économie, c'est le groupe des victimes, les chômeurs. Il est absolument ridicule de prétendre qu'il suffit de trouver ceux qui volent le régime d'assurance-chômage pour résoudre les problèmes de l'économie. S'il y a des fraudeurs, dans ce régime, j'ose dire qu'il y en a eus également dans le régime ici, mais personne n'est allé dire que le régime pris dans son ensemble était mauvais. À mon avis, c'est se tromper lourdement, dans une période où le chômage sévit, que de s'attaquer aux chômeurs et de dire qu'on va installer une ligne ouverte pour les dénoncer.

Je viens d'entendre ce matin une proposition d'étude des droits de la personne. Il est évident que la violation des droits de la personne est un des éléments de la politique mexicaine dont il n'a pas été question, si l'on pense aux défenseurs des droits de la personne qui sont emprisonnés là-bas. Nous parlons des droits de la personne dans le monde entier, mais quand nous commençons à négocier un accord commercial avec un gouvernement étranger, nous n'en parlons pas. Je n'ai aucune hésitation à parler des droits de la personne. Cela dit, je ne voudrais pas laisser entendre que nous pourrions rendre l'ALÉNA acceptable en lui ajoutant une clause sociale. Quand un accord est si fondamentalement mauvais, il n'y a pas moyen de le sauver grâce à un ajout quelconque. Je n'ai rien contre l'établissement d'un comité international d'étude des droits de la personne dans les trois pays. Je serais heureux d'étudier les droits de la personne.

Dans le cas du Mexique, la question qu'il faut se poser, c'est comment les recommandations seront-elles mises en oeuvre? Comment faire en sorte que le gouvernement mexicain ne se contentera pas d'adopter simplement une loi qui sera en théorie la meilleure loi sur les droits de la personne, comme il va le prétendre, mais sans l'appliquer? Nous avons des preuves relativement probantes qu'il ne fait rien pour appliquer le loi et qu'il ne laissera pas les défenseurs des droits de la personne participer au processus démocratique. C'est une bonne chose d'étudier les droits de la personne, mais je pense que nous devons le faire dans un contexte différent de celui de la discussion sur le libre-échange.

M. McCurdy: Ce n'est pas tout, n'est-ce pas? Le programme des grandes sociétés consiste à réduire les possibilités d'intervention du gouvernement au profit des travailleurs, mais ne pensez-vous pas que l'avènement du

[*Text*]

of the UIC have a particular design inherent in them, namely, the intimidation and control of workers? If you quit your job you're going to get slapped. If your neighbour is watching you, you're going to be intimidated. It seems to me there's something a little more draconian here that's at hand, that is arising in Canada, about which we should be concerned.

Mr. White: I was concerned this morning when I read the Prime Minister's comments of yesterday in which he said people who quit their jobs may get something else but they won't get unemployment insurance. When we talked in this country about having the best adjustment programs in the world, we never contemplated we'd start to dismantle one of the adjustment programs, which is unemployment insurance. We haven't replaced it with anything.

As to the perception, Mr. McCurdy, that somehow the problem with our economy and the problem with the deficit is people drawing unemployment insurance, I can tell you that in Sault Ste. Marie 1,400 people lined up for 40 jobs in the lottery office. In your community, in Windsor, people slept in sleeping bags outside the Chrysler plant to get a job application. Talk to these people who are unemployed and ask them how many times they've ripped off the UI system? Ask them how many of their neighbours are ripping off the UI system? Ask them how many want a job instead of unemployment insurance, and you'll get 100% there. That's what I'm concerned about. I don't think the people who are making the rules in this country today understand that out there in communities people want goddamn jobs. They don't want unemployment insurance. That's what people want. They want jobs.

• 1130

Mr. Turner: Welcome, ladies and gentlemen, to the committee. It is a pleasure to have you here today. I would also like to say welcome on behalf of the committee to the colleagues you have brought with you. These men and women make a poignant underscore of your case, certainly. It is an effective media device and so on, but more than that, I am glad they have come here anyway. I would like to welcome them to Parliament.

I hope you have an opportunity to sit in the House of Commons today and witness some of the way this place works. Your comments would be most appreciated. I gather most of you have not been here before, so welcome to Parliament.

Mr. White, the individuals you have brought with you today, unfortunately and tragically for them, have lost their jobs, I am sure through no fault of their own but through plant closures as part of an economic restructuring. Perhaps afterwards I would be interested in some of their comments on how they feel about people who voluntarily walk away from jobs and collect unemployment insurance when these people have, through no fault of their own, lost their jobs.

[*Translation*]

KGB des conservateurs et des autres mesures prises dans le contexte de l'assurance-chômage est inspiré par d'autres motifs, à savoir l'intimidation et le contrôle des travailleurs? Ceux qui quittent leur emploi seront punis. Ceux qui sont surveillés par leurs voisins, seront intimidés. Il me semble qu'une attitude plus draconienne commence à se manifester au Canada, et que cela devrait nous inquiéter.

M. White: Je me suis inquiété ce matin, quand j'ai lu que le premier ministre a dit hier que les travailleurs qui quitteraient leur emploi pourraient toucher des prestations, mais pas des prestations d'assurance-chômage. Quand nous avons dit que notre pays avait les meilleurs programmes d'ajustement du monde, nous n'avons jamais pensé qu'il commencerait à démanteler l'un de ces programmes, l'assurance-chômage. Nous ne l'avons pas remplacé par quoi que ce soit.

Monsieur McCurdy, je répondrai à ceux qui pensent que les problèmes de l'économie et le déficit sont causés par les gens qui touchent des prestations d'assurance-chômage que 1 400 personnes ont fait la queue à Sault-Ste-Marie pour 40 postes offerts au bureau des loteries. Chez vous, à Windsor, des gens ont dormi dans des sacs de couchage à la porte de l'usine Chrysler pour présenter une demande d'emploi. Parlez à ces chômeurs et demandez-leur combien de fois ils ont volé l'assurance-chômage? Demandez-leur combien de leurs voisins volent l'assurance-chômage? Demandez-leur combien veulent un emploi plutôt que des prestations d'assurance-chômage, et 100 p. 100 vous répondront qu'ils préfèrent un emploi. C'est ce qui m'inquiète. Je ne pense pas que ceux qui établissent les règles aujourd'hui dans notre pays comprennent que les gens veulent des emplois, rien que des emplois. Ils ne veulent pas de prestations d'assurance-chômage. Ce qu'ils veulent, c'est des emplois.

M. Turner: Mesdames et messieurs, je vous souhaite la bienvenue au comité. Je suis heureux de vous voir ici aujourd'hui. J'aimerais aussi souhaiter la bienvenue aux collègues que vous avez amenés avec vous, au nom du comité. Ces hommes et ces femmes ont certainement apporté un élément poignant à votre intervention. C'est certainement un moyen efficace d'attirer l'attention des médias, et ainsi de suite, mais je suis heureux qu'ils soient là de toute façon. Je veux leur souhaiter la bienvenue au Parlement.

J'espère que vous aurez l'occasion d'assister aux débats de la Chambre des communes aujourd'hui, pour voir un peu comment elle fonctionne. Je serais très heureux de savoir ce que vous en penserez. Je crois que la plupart d'entre vous n'êtes jamais venus ici auparavant, et c'est pourquoi je vous souhaite la bienvenue au Parlement.

Monsieur White, les personnes qui sont venues avec vous aujourd'hui ont malheureusement perdu leur emploi sans que ce soit de leur faute, à cause d'une fermeture d'usine imputable à une restructuration économique. C'est tragique pour eux. Plus tard, j'aimerais peut-être qu'ils me disent ce qu'ils pensent des gens qui quittent volontairement un emploi pour toucher des prestations d'assurance-chômage, alors qu'ils ont perdu leur emploi bien malgré eux.

[*Texte*]

The unemployment insurance fund right now is in about a $7 billion deficit position.

Mr. White: Let me just—

Mr. Turner: I am not finished, Mr. White.

Mr. White: Well, let me say if this government—

Mr. Turner: I am not finished, Mr. White.

Mr. White: —was prepared to set up a parliamentary committee on unemployment insurance—

Mr. Turner: Order, Mr. Chairman.

Mr. White: —we will bring some people to talk to it.

Mr. Turner: I am not finished, Mr. White. You will have an opportunity in a moment.

I am just wondering how these people feel about those who voluntarily leave their jobs. The UI fund right now, ladies and gentlemen, is $7 billion in the hole and it is going to be $1 billion more in the hole if something is not done.

Mr. McCurdy: [*Inaudible—Editor*]

Mr. Turner: What we are trying to do with the unemployment insurance fund is make sure it is solvent so that when you do lose your jobs through no fault of your own and through tragic circumstances, you have something there to support you.

Mr. White: Mr. Chairman, I really feel that is the most insulting comment I have ever heard from a member of Parliament who is fully employed and well-paid, who I think would have some respect for this institution.

Mr. Turner: Mr. Chairman, I believe I have the floor.

Mr. White: To raise the unemployment insurance issue here in terms of these people who are unemployed—

The Chairman: Order.

Mr. White: I think about what Mr. Valcourt is doing in this country, and if this government will set up a hearing on the unemployment bill we will bring people here to whom you can talk. It is a total insult to look at these people who have lost their jobs and ask them what is happening on unemployment insurance—an absolute insult.

Some voices: Hear, hear!

Mr. White: You have absolutely no right, Mr. Turner, to do that.

Mr. Turner: Mr. Chairman—

Mr. White: Talk to this woman, who has lost her job after 28 years.

Mr. Soetens: On a point of order, I am willing to listen to both sides of this debate, but I do not believe Mr. White has the right to run roughshod as he is presently doing. Would you please bring this thing to order so we can get on with the process?

Mr. Turner: Mr. Chairman, I believe I had the floor.

[*Traduction*]

À l'heure actuelle, le régime d'assurance-chômage accuse un déficit d'environ 7 milliards de dollars.

M. White: Je voudrais juste. . .

M. Turner: Je n'ai pas terminé, monsieur White.

M. White: Eh bien, permettez-moi de dire que si le gouvernement. . .

M. Turner: Je n'ai pas terminé, monsieur White.

M. White: —décidait de créer un comité parlementaire sur l'assurance-chômage. . .

M. Turner: Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

M. White: —nous ferons témoigner des gens.

M. Turner: Je n'ai pas terminé, monsieur White. Vous aurez votre tour dans une minute.

Je me demande simplement ce que les gens qui sont venus avec vous pensent de ceux qui quittent volontairement leur emploi. Mesdames et messieurs, le déficit du régime d'assurance-chômage est actuellement de 7 milliards de dollars, et il s'accroîtra d'un autre milliard si nous ne donnons pas un coup de barre.

M. McCurdy: [*Inaudible—Éditeur*]

M. Turner: Nous essayons de faire en sorte que le régime d'assurance-chômage soit solvable pour qu'il puisse vous aider si vous perdez votre emploi sans l'avoir voulu, dans des circonstances tragiques.

M. White: Monsieur le président, je crois vraiment que c'est la déclaration la plus insultante que j'ai jamais entendue proférer par un député employé à temps plein et bien payé, qui devrait selon moi avoir un certain respect pour le Parlement.

M. Turner: Monsieur le président, je pense que j'ai la parole.

M. White: Soulever la question de l'assurance-chômage ici, en parlant de ces sans-emploi. . .

Le président: À l'ordre.

M. White: Je pense à ce que M. Valcourt est en train de faire au pays. Si le gouvernement tient des audiences publiques au sujet du projet de loi sur l'assurance-chômage, nous ferons témoigner des gens à qui vous pourrez parler. Il est absolument insultant de s'adresser à des gens qui ont perdu leur emploi et de leur demander ce qui se passe dans le dossier de l'assurance-chômage—c'est carrément insultant.

Des voix: Bravo!

M. White: Vous n'avez absolument pas le droit, monsieur Turner, d'agir de la sorte.

M. Turner: Monsieur le président. . .

M. White: Parlez à cette femme qui a perdu son emploi après 28 ans.

M. Soetens: J'en appelle au Règlement. Je suis prêt à écouter les arguments des deux parties, mais je ne pense pas que M. White ait le droit d'agir aussi cavalièrement qu'il le fait. Voudriez-vous s'il vous plaît rétablir l'ordre pour que nous puissions continuer?

M. Turner: Monsieur le président, je crois que j'avais la parole.

[*Text*]

Mr. Barrett: Mr. Chairman, on a point of order, this committee is dealing with NAFTA. I expect the chair to control the committee meeting. Furthermore, Mr. Chairman, I find it offensive that a member of the committee is abusing witnesses for some political agenda which is totally inappropriate for this committee. Now, will you please keep this committee in order?

The Chairman: Thank you. The discussion is about NAFTA. Indeed, the presentation did include references to the Unemployment Insurance Act. It was brought up in the presentation. I think Mr. Turner has indicated a willingness to meet with the people afterwards. I believe that indeed they will have an opportunity when there is a parliamentary committee on the UI bill to meet there.

But, Mr. Turner, perhaps we indeed could have a question more related to NAFTA.

Mr. Turner: Absolutely, Mr. Chairman.

Mr. White, these folks have come from Nova Scotia, Manitoba, British Columbia and so on. Who paid their way here?

Mr. White: Most would be paid by the affiliates of people who were laid off, affiliates of the Canadian Labour Congress who were members of unions who were laid off.

Mr. Turner: So the unions have brought them here?

Mr. White: Yes. We certainly did not expect them to pay their own way.

Mr. Turner: I am just wondering what sort of cost was involved in bringing these 20 people from across Canada.

Mr. White: I am sure they all flew economy class. Some of them came by bus. Some of them came in car pools. But if you want to reimburse the affiliates for that, we would be glad.

I just say to you, Mr. Turner, there are no gimmicks here. I asked affiliates to have some people attend who, I think, represent the human face of unemployment. I did not meet any of these people, except one, until this morning.

Mr. Turner: So you don't have a cost.

Mr. White: I don't have a cost.

Mr. Barrett: Order, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Turner, please focus the questions—

• 1135

Mr. Turner: Well, I thought there was a legitimate question after a significant portion of Mr. White's presentation was... [*Inaudible—Editor*] . . .these people present.

Mr. White: All I can say is that they are not paid lobbyists.

Mr. Turner: Dealing first with the FTA, you've painted a picture in your brief that, in your view, it's been an economic failure. I'm wondering if you would have a comment, therefore, on the roughly $16 billion in additional

[*Translation*]

M. Barrett: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Le comité étudie l'ALÉNA. Je m'attends à ce que le président contrôle la séance. De plus, monsieur le président, je m'indigne d'entendre un membre du comité insulter des témoins pour faire valoir des opinions politiques qui n'ont rien à voir avec les travaux du comité. Voulez-vous faire respecter l'ordre, s'il vous plaît?

Le président: Merci. Notre discussion porte sur l'ALÉNA. Néanmoins, dans son exposé, le témoin a fait allusion à la Loi sur l'assurance-chômage. Il en a parlé. Je pense que M. Turner a dit qu'il était disposé à rencontrer ces gens-là plus tard. Je crois d'ailleurs qu'ils auront l'occasion de s'exprimer quand un comité parlementaire sera chargé d'étudier le projet de loi sur l'assurance-chômage.

Cela dit, monsieur Turner, peut-être pourriez-vous poser une question plus directement reliée à l'ALÉNA.

M. Turner: Certainement, monsieur le président.

Monsieur White, ces gens sont venus de Nouvelle-Écosse, du Manitoba, de Colombie-Britannique et ainsi de suite. Qui a payé leurs frais de voyage?

M. White: Dans la plupart des cas, ils ont été payés par les syndicats auxquels ces gens qui ont été mis à pied appartenaient, des syndicats affiliés au Congrès du Travail du Canada.

M. Turner: Ce sont donc les syndicats qui les ont fait venir ici?

M. White: Oui. Nous ne nous attendions certainement pas à ce qu'ils paient eux-mêmes leurs frais de voyage.

M. Turner: Je me demande simplement combien vous avez payé pour faire venir ces 20 personnes des quatre coins du Canada.

M. White: Je suis sûr que ceux qui ont pris l'avion ont tous volé en classe touriste. Certains sont venus par autocar et certains autres ont fait du covoiturage. Si vous voulez rembourser les frais aux syndicats affiliés, nous en serions heureux.

Je veux juste vous dire qu'il n'y a pas de manoeuvre cachée ici, monsieur Turner. J'ai demandé aux syndicats affiliés de nous envoyer des gens qui, à mon avis, sont représentatifs du côté humain du chômage. Avant ce matin, j'avais rencontré une seule de ces personnes auparavant.

M. Turner: Vous ne savez donc pas ce que ces voyages ont coûté.

M. White: Je ne le sais pas.

M. Barrett: Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

Le président: Monsieur Turner, veuillez axer vos questions. . .

M. Turner: J'aurais pourtant pensé que c'était une question bien légitime après qu'une grande partie de l'allocution de M. White eût porté sur... [*Inaudible—Éditeur*] . . .les personnes présentes.

M. White: Tout ce que je peux dire, c'est que ces gens-là ne sont pas des lobbyistes payés.

M. Turner: Vous avez commencé par parler dans votre mémoire de l'Accord de libre-échange, en disant que c'était un échec économique. Je me demande, par conséquent, si vous avez quelque chose à nous dire sur les quelque 16

[*Texte*]

trade with the United States that has transpired since the FTA came into effect and whether you would have a comment on... Perhaps your economist, Mr. Jackson, might have a comment on the significance of the trade sector in the emerging recovery that we've seen. In other words, what has been the leading sector, in terms of the Canadian economy, to improve our economic situation since the recession bottomed? I would submit to you that figures from the Department of Finance show it has been Canada's export sector. Is that true in your view?

Mr. White: Let me give you some numbers, because I asked for some numbers yesterday, Mr. Turner.

As to trade, in 1992 exports were $110 billion and imports were $94.9 billion, with a balance of $15.4 billion. For the full year we think the balance will likely be about $16.8 billion, which is less than it was in 1985, less than it was in 1986, and less than it was in 1987.

Mr. Turner: How about 1988?

Mr. White: I'll get Mr. Jackson to answer that.

The best measure given—and inflation distorts the numbers—is the ratio of exports to imports. In 1992, January to November, because the latest numbers aren't out yet, we exported 16% more than we imported, compared to 28% more in 1985, 22% more in 1986 and 1987. The average in 1985 to 1988 was 22%.

Mr. Turner: How about 1988?

Mr. White: If we had the same export to import ratio in 1992 as in the four years before FTA, we would have exported $6.3 billion more. And there are other numbers I can give you here.

Now let me address the other issue.

Mr. Turner: Well now, wait a minute now, you're not—

Mr. White: Let me address the other issue, Mr. Turner, because the proof of the pudding is in the eating. Trade is about jobs. I talked to the head of the Canadian Manufacturers' Association yesterday and asked him, what does it look like for 1993 in manufacturing in this country? He'll tell you that growth may be 1.5% to 2%, and he said a loss of at least another 65,000 jobs. Some of the export numbers you're talking about today are because industries have moved and we're exporting more materials to industries in the United States that used to be manufacturing in this country.

The argument that somehow we're doing much better under the FTA doesn't hold water. And on the downside we're getting as much trade action or more than we got before the FTA.

Mr. Turner: Okay. Trade as a percentage of the Canadian economy is...?

[*Traduction*]

milliards de dollars que totalisent nos échanges commerciaux supplémentaires avec les États-unis depuis l'entrée en vigueur de cet accord. Peut-être votre économiste, M. Jackson, pourrait-il nous parler de l'importance du commerce extérieur pour l'amorce de reprise que nous avons constatée. Autrement dit, dans le contexte de l'économie canadienne, quel a été le secteur qui a le plus contribué à améliorer la situation depuis que la récession a touché son nadir? À mon avis, les statistiques du ministère des Finances, montrent que c'est le secteur des exportations. Selon vous, c'est vrai?

M. White: Je vais commencer par vous donner des statistiques, parce que j'en ai demandé hier, monsieur Turner.

Pour le commerce extérieur, nous avons eu, en 1992, des exportations totalisant 110 milliards de dollars et des importations de 94,9 milliards de dollars, ce qui donne un solde positif de 15,4 milliards de dollars. Je pense que le solde pour les 12 mois, sera d'environ 16,8 milliards de dollars, ce qui est inférieur aux résultats de 1985, de 1986, et de 1987.

M. Turner: Et en 1988?

M. White: Je vais laisser M. Jackson vous répondre là-dessus.

Le meilleur indicateur—et l'inflation fausse les résultats—c'est le rapport entre les exportations et les importations. De janvier à novembre 1992, étant donné que les derniers chiffres ne sont pas encore publiés, nous avons exporté 16 p. 100 de plus que nous n'avons importé, comparativement à 28 p. 100 de plus en 1985 et à 22 p. 100 de plus en 1986 et 1987. De 1985 à 1988, nous avons exporté, en moyenne, 22 p. 100 de plus que nous n'avons importé.

M. Turner: Et en 1988?

M. White: Si nous avions eu le même rapport entre les exportations et les importations en 1992 que pour les quatre années qui ont précédé l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, nous aurions exporté pour 6,3 milliards de dollars de plus. Et je pourrais vous donner d'autres statistiques.

Maintenant, je vais passer à l'autre volet.

M. Turner: Un instant! Vous n'allez pas...

M. White: Permettez-moi de passer à l'autre volet, monsieur Turner, parce que c'est aux fruits qu'on reconnaît l'arbre. Quand on parle de commerce extérieur, c'est d'emplois qu'on parle. Hier, j'ai demandé au président de l'Association des manufacturiers canadiens quelles sont ses prévisions pour l'industrie manufacturière canadienne en 1993. D'après lui, le taux de croissance pourrait être de 1,5 p. 100 à 2 p. 100, et il prévoit une perte d'au moins 65 000 emplois cette année. Certaines des statistiques sur les exportations que vous avez mentionnées aujourd'hui sont faussées parce que des entreprises manufacturières ont déménagé aux États-Unis et que nous exportons maintenant plus de matières premières et de matériaux à des entreprises américaines dont la production manufacturière se faisait naguère au Canada.

Dire que notre performance économique est bien meilleure depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, ne tient pas debout. Et, en ce qui concerne les exportations, les échanges sont constants, sinon à la hausse.

M. Turner: Bien. Le commerce extérieur représente quel pourcentage de l'économie canadienne?

[*Text*]

Mr. White: It's a very high percentage of the Canadian economy and a very high percentage into the United States.

Mr. Turner: Well, do you know what it is in Canada as a percentage of the economy? Trade, our external trade? It's about 35%. Can you tell me how. . .?

Mr. White: That's not true.

Mr. Turner: Our trade is about 35% of GDP right now. Can you tell me how that compares with the United States?

Mr. Andrew Jackson (Senior Economist, Social and Economic Policy, Canadian Labour Congress): The exports share of our economy is considerably larger than the United States. I mean, the export export of our economy—

Mr. Turner: As a percentage of the economy, do you know how that Canadian figure of roughly 30% of our economy depends on trade compared to the American economy?

Mr. Jackson: It's significantly greater.

Mr. Turner: Okay.

Mr. Jackson: I would guess in the U.S. it's probably 10% or 15%.

Mr. Turner: It's about 10%. Do you know how it it compares with Japan? Trade, to Canada, is 30% of our economy. Do you know what percentage the trade—

Mr. Jackson: I don't know what you mean by saying that trade is 30% of our economy. Exports, as a proportion of our economy, are unknown. It's not 30%. That's too high.

Mr. Turner: Actually, it is.

Mr. Jackson: It's about 25%.

Mr. Turner: It is actually closer to 30%. So 30% of the Canadian economy is dependent on trade. Ten percent of the American economy is dependent on trade. We are three times more dependent on trade to sustain our lifestyle and our standard of living than the Americans are dependent on it, and the figure compares with 14% for Japan.

I am just wondering, given your position that you believe the trade deal and the lowering of trade barriers is a bad thing rather than a good thing, where you would get the additional stimulus for the economy, because trade represents a third of all of our jobs. Where would you make up that loss, the diminution of that economic activity, with a country that only has 27 million people in it?

• 1140

You talk about the negative influence on some things like the CBC and medicare that FTA, in your view, has brought.

[*Translation*]

M. White: C'est un très gros pourcentage de l'économie canadienne et aussi un très gros pourcentage de l'économie qui s'en va aux États-Unis.

M. Turner: Savez-vous quel pourcentage de l'économie canadienne le commerce extérieur représente? Le commerce extérieur, notre commerce extérieur? Environ 35 p. 100. Pouvez-vous me dire comment. . .

M. White: C'est faux.

M. Turner: Notre commerce extérieur représente environ 35 p. 100 du PIB. Pouvez-vous comparer ce pourcentage avec celui du commerce extérieur des États-Unis?

M. Andrew Jackson (économiste principal, Politique sociale et économique, Congrès du travail canadien): Les exportations du Canada représentent un pourcentage beaucoup plus important de l'économie canadienne que celles des États-Unis pour l'économie américaine. Je veux dire que le volet des exportations de notre économie. . .

M. Turner: En pourcentage de l'économie nationale, que représentent ces 30 p. 100, environ, de notre économie qui correspondent aux exportations par rapport aux États-Unis?

M. Jackson: Le pourcentage est nettement plus élevé ici.

M. Turner: C'est exact.

M. Jackson: Je dirais qu'aux États-Unis, le pourcentage équivalent est probablement de 10 p. 100 ou 15 p.100.

M. Turner: Il est d'environ 10 p. 100. Savez-vous où se situent nos résultats par rapport à ceux du Japon? Au Canada, le commerce extérieur représente 30 p. 100 de l'économie nationale. Savez-vous quel pourcentage il représente. . .

M. Jackson: Je ne sais pas ce que vous voulez dire car vous affirmez que le commerce extérieur représente 30 p. 100 de notre économie. Nous ne savons pas quel pourcentage de notre économie les exportations représentent. Ce n'est pas 30 p. 100. C'est trop.

M. Turner: Et pourtant, c'est le cas.

M. Jackson: C'est environ 25 p. 100.

M. Turner: C'est plus près de 30 p. 100. Autrement dit, 30 p. 100 de l'économie canadienne dépend du commerce extérieur, alors que 10 p. 100 seulement de l'économie américaine en dépend. Nous avons trois fois plus besoin que les Américains du commerce extérieur pour maintenir notre mode de vie et notre niveau de vie, et le calcul est à peu près le même pour le Japon, où 14 p. 100 de l'économie dépend du commerce extérieur.

Selon vous, conclure un accord commercial et réduire les barrières tarifaires est mauvais. Par conséquent, je me demande où vous allez trouver d'autres stimulants pour l'économie, étant donné que le commerce extérieur génère le tiers de tous nos emplois. Comment compenseriez-vous cette perte, cette diminution de l'activité économique, dans un pays qui ne compte que 27 millions d'habitants?

Vous parlez des conséquences néfastes que l'Accord de libre-échange aurait eues, selon vous, pour la Société Radio-Canada et pour l'assurance-santé.

[*Texte*]

Mr. White: Yes.

Mr. Turner: When 30% of our economy is dependent on trade, isn't that the very thing that is supporting medicare and our social programs?

Mr. White: Again, I guess you are approaching it as if we are opposed to trade. I lived in the auto industry as president of the auto workers' union, and I was there when the free trade agreement—the so-called Canada-U.S. agreement—was negotiated in 1965. Interestingly enough, the Conservative Party opposed it at that time and the UAW didn't. That was a sectoral trade agreement that recognized you had to have some rules. If we had left it up to the international corporations, we would not have gotten a fair share of investment in terms of production and parts production and assembly in Canada. We put rules into that trade agreement that said if you sell a car in Canada you'd have to—

Mr. Turner: No. I didn't ask you about that.

Mr. White: Well, excuse me, but that is trade.

Mr. Barrett: Order, order.

Mr. Turner: I didn't ask you about that.

Mr. White: I want to explain it because it gets to trade.

Mr. Barrett: Order, Mr. Chairman.

Mr. Turner: I asked a question and I expect an answer to the question I asked. If not, we will move on to the next question.

Mr. White: And my point—

The Chairman: Mr. Turner, you asked about alternatives, and I think—

Mr. Turner: I didn't ask him about the Auto Pact.

Mr. White: Let me tell you, in terms of trade with Canada, the U.S. and Mexico, we proposed an overall trade agreement in autos that would have a content rule overall in the three countries and would have a sectoral content rule in each country. That is trade. That allows Mexico to develop in North America with the growth of the North American auto industry. In the steel industry and the steel workers union they are talking about a trading arrangement, if they can work it with the United States, to take down the action in trade. We had an enormous amount of trade with the United States before we ever entered into the free trade agreement, an enormous amount of trade.

Mr. Turner: We also had—

Mr. White: It is what is driving this agenda that is the concern to us. Ultimately the results and the facts are that we have lost hundreds of thousands of jobs.

[*Traduction*]

M. White: Oui.

M. Turner: Quand 30 p. 100 de l'économie nationale dépend du commerce extérieur, ce commerce n'est-il pas précisément le pilier de l'assurance-santé et de nos programmes sociaux?

M. White: Je pense que vous abordez encore la question comme si nous nous opposions au commerce extérieur. J'ai oeuvré dans l'industrie de l'automobile à titre de président du Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile, et j'étais là quand l'accord sectoriel de libre-échange—le Pacte de l'automobile—a été négocié, en 1965. Je précise en passant, parce que c'est intéressant, que le Parti conservateur s'était opposé à l'accord, contrairement aux TCA. C'était un accord commercial sectoriel qui reconnaissait la nécessité de certaines règles. Si nous avions laissé le champ libre aux multinationales, nous n'aurions pas eu notre juste part des investissements dans la production et l'assemblage des véhicules et des pièces au Canada. Nous avons fait inscrire dans l'accord des règles stipulant que, pour vendre un véhicule au Canada, on devait. . .

M. Turner: Non. Je ne vous ai pas posé de question là-dessus.

M. White: Eh bien, vous voudrez bien m'excuser, mais il s'agit effectivement de commerce extérieur.

M. Barrett: Règlement! Règlement!

M. Turner: Je ne vous ai pas posé de question là-dessus.

M. White: Je tiens à donner cette explication, parce qu'elle débouche sur le commerce extérieur.

M. Barrett: Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

M. Turner: J'ai posé une question et je m'attends à ce qu'on y réponde. Sinon, je vais passer à la prochaine question.

M. White: Et je veux faire valoir. . .

Le président: Monsieur Turner, vous avez demandé au témoin s'il avait des solutions de rechange à proposer, et je crois. . .

M. Turner: Je ne lui ai pas posé de question sur le Pacte de l'automobile.

M. White: Je puis vous dire que, dans le contexte des échanges entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, nous avons proposé un accord commercial global sur l'automobile qui réglementerait le contenu global dans les trois pays, ainsi que le contenu sectoriel dans chacun des trois pays. C'est de commerce extérieur qu'il s'agit. Le Mexique peut ainsi se développer en Amérique du Nord en profitant de l'expansion de l'industrie automobile nord américaine. Les entreprises sidérurgiques et le Syndicat des travailleurs de l'acier envisagent un accord commercial pour réduire les difficultés à cet égard, s'ils arrivent à s'entendre avec les États-Unis. Avant même de conclure l'Accord de libre-échange, nous avions énormément d'échanges commerciaux avec les États-Unis, un volume énorme.

M. Turner: Nous avions aussi. . .

M. White: Ce sont les motifs sous-jacents de ce programme qui nous inquiètent. En fin de compte, les résultats sont là et les faits sont connus: nous avons perdu des centaines de milliers d'emplois.

[*Text*]

Mr. Turner: We also had—

The Chairman: Last question.

Mr. Turner: Pardon me?

The Chairman: Final question.

Mr. Turner: Final question? Mr. Chairman—

The Chairman: You are at the end your 10 minutes.

Mr. Turner: My time, I believe, was taken up—

The Chairman: Final question.

Mr. Turner: —with a lot of squawking from across the way.

Some hon. members: Oh, oh!

The Chairman: Final question.

Mr. Turner: Well, if I have one last question, I'll pose it this way. You say in your brief we should be clear that NAFTA will not result in higher wages and better standards in Mexico. I am just wondering how you know that and the Mexican government does not. In other words, the Mexican government believes that free trade will help improve the standard of living, wages, and the general economy of Mexico. If it believes that, what evidence do you have to overturn its belief?

Why does the Government of Mexico believe that this will be a good thing for Mexico? Why does President Clinton believe that North American free trade is a good thing for the American economy? Why does the Government of Canada believe that having access to more than 80 million Mexicans is a good thing when 80% of Mexican trade to Canada is already free, yet we face barriers going into that market? Why do you know better than all of these three governments?

Mr. White: It would be interesting if Mr. Salinas put this to a referendum in Mexico, or we put it to a referendum in Canada. Let me say that I think the proof is already there. Mr. Salinas has had a chance to improve the standard of living of Mexican workers along the maquiladora, and international corporations have had a chance to do it, but they haven't done it.

Mr. Turner: That is not the free trade we are talking about.

Mr. White: They haven't done it. You can't get much more free trade than in the free trade zone along the Mexican border, with workers at $5 per day. My point—and I think it is a serious point—is as I said, if you look at the European model, it started from a much different base, which was designed to ensure that social dumping and labour costs, etc., were not going to be used, and the role of the trade agreement, the economic agreement and social agreement was to improve the standard of living of the people in the smaller countries.

[*Translation*]

M. Turner: Nous avions aussi. . .

Le président: Dernière question.

M. Turner: Pardon?

Le président: Dernière question.

M. Turner: Dernière question? Monsieur le président. . .

Le président: Vos 10 minutes s'achèvent.

M. Turner: J'ai l'impression qu'elles ont été accaparées. . .

Le président: Dernière question.

M. Turner: . . .par tout un brouillage soutenu venu de l'autre côté de la table.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Dernière question.

M. Turner: Eh bien, si je n'ai qu'une dernière question, je vais la poser de la façon suivante. Vous avez déclaré dans votre mémoire qu'il est clair que l'ALÉNA ne fera pas augmenter les salaires et n'améliorera pas le niveau de vie au Mexique. Je me demande simplement comment vous le savez, alors que le gouvernement du Mexique ne le sait pas. En d'autres termes, le gouvernement du Mexique croit que le libre-échange l'aidera à améliorer le niveau de vie, à hausser les salaires et à enrichir globalement l'économie du Mexique. S'il le croit, quelle preuve avez-vous pour dire que c'est faux?

Pourquoi le gouvernement du Mexique croit-il que l'accord sera bon pour le Mexique? Pourquoi le président Clinton croit-il que l'ALÉNA est bon pour l'économie américaine? Pourquoi le gouvernement du Canada croit-il qu'il est bon pour le Canada d'avoir accès à un marché de quelque 80 millions de Mexicains, quand 80 p. 100 des échanges commerciaux du Mexique avec le Canada se font déjà librement, même si nous devons surmonter des barrières tarifaires pour exporter au Mexique? Pourquoi êtes-vous mieux renseigné que ces trois gouvernements?

M. White: Il serait intéressant que M. Salinas tienne un référendum sur l'ALÉNA au Mexique ou que nous en tenions un au Canada sur le même sujet. Je me contenterai de dire qu'à mon avis, la preuve est déjà faite. M. Salinas a eu l'occasion d'améliorer le niveau de vie des travailleurs et des travailleuses mexicains de la maquiladora, et les sociétés internationales ont eu l'occasion de le faire, elles aussi, mais personne ne l'a fait.

M. Turner: Ce n'est pas de libre-échange que nous parlons.

M. White: Ni M. Salinas, ni les sociétés internationales ne l'ont fait. J'imagine mal des échanges plus libres que ceux de la zone de libre-échange située le long de la frontière mexicaine, où les travailleurs et travailleuses gagnent 5$ par jour. Ce que je veux faire valoir, et je pense que c'est sérieux, c'est que l'accord européen procède d'un principe bien différent, car il a été conçu pour faire en sorte que les pays signataires n'auraient pas recours à des mesures de dumping social et ne tireraient pas parti de coûts de main-d'oeuvre très bas, par exemple. L'accord commercial, l'accord économique et l'accord social avaient été conçus pour améliorer le niveau de vie des habitants des plus petits pays signataires.

[*Texte*]

We never came at that here. That was never discussed here. That was never the role here. This was driven by the international corporations. Everybody knows that. You may may like it or not, but it is driven by the IBMs, the—

Mr. Turner: It was a government initiative; it was not a transnational corporation initiative.

Mr. White: Oh, come on. Come on. It was, first of all, an international corporation initiative that ultimately the government took up.

Mr. Turner: So there is a transnational corporation plot—

Mr. White: It's not a plot.

Mr. Turner: —to take over the North American economy.

Mr. White: It's not a plot; it's an agenda.

Mr. Turner: And who's hiding under your bed?

Mr. White: It's an agenda. Nobody is hiding under the bed. It's an agenda.

Mr. Turner: I think we see a difference of opinion on that point.

The Chairman: Mr. LeBlanc.

• 1145

Mr. LeBlanc: Mr. White, last night I was in Canso, Nova Scotia, attending a public meeting organized by your union, the Canadian Auto Workers, to present a plan for dealing with the crisis in the fishery. The previous night I was at a similar meeting in Arichat. You were in Canso yourself, three years ago almost to the day, at a rally to deal with the crisis in the fishery, where your union represents the workers at that plant.

I note that among your guests, your witnesses, who are part of your delegation, is a former employee with National Sea Products, which is the company that used to be in Canso and which pulled out three years ago.

I'm no fan of National Sea Products and I'm quite agnostic as to whether or not at this point we should stay in the Canada-U.S. Free Trade Agreement, whether it is possible to renegotiate that agreement, and whether we should stay if we can or if we can't. I'm asking these questions in order to obtain some information, because you are not an agnostic on that question. I'd like to inquire with respect to the fishery.

Last night the representative there, Mr. Wark, linked the crisis in the fishery to the free trade agreement and to NAFTA, but I think most people realize that the job losses and the crisis facing that industry have to do with the dramatic decline in the quantity of fish. I'd like to ask you how the situation would have been any different if Canada in 1989 had not entered into the free trade agreement. That's the first question.

[*Traduction*]

Nous n'avons jamais abordé ces questions dans ce cas-ci. Nous n'en n'avons jamais discuté. Nous n'avons jamais eu cet objectif. L'ALÉNA a été inspiré par les entreprises internationales. Tout le monde le sait. Vous pouvez être d'accord ou pas, mais le fait reste qu'il est inspiré par des entreprises comme IBM, comme. . .

M. Turner: C'est une initiative gouvernementale. Ce n'était pas une initiative des transnationales.

M. White: Allons donc! Allons donc! C'était d'abord une initiative des entreprises internationales qui a fini par être reprise par le gouvernement.

M. Turner: Il y a donc un complot des transnationales. . .

M. White: Ce n'est pas un complot.

M. Turner: . . .pour prendre le contrôle de l'économie nord américaine.

M. White: Ce n'est pas un complot; c'est un programme.

M. Turner: Et d'après vous, qui se cache derrière tout cela?

M. White: C'est un programme. Personne ne se cache derrière, mais c'est un programme.

M. Turner: Je pense que nous ne sommes pas d'accord là-dessus.

Le président: Monsieur LeBlanc.

M. LeBlanc: Monsieur White, hier soir, j'étais à Canso, Nouvelle-Écosse, où j'assistais à une réunion publique organisée par votre syndicat, le Syndicat des travailleurs et des travailleuses de l'automobile, afin de présenter un plan visant à résoudre la crise qui sévit dans le domaine des pêches. La veille, j'assistais à une réunion sur le même thème à Arichat. Il y a trois ans, presque à la même date, vous étiez, vous aussi, à Canso, où vous participiez à une manifestation contre la crise dans le domaine des pêches, car votre syndicat représente les travailleurs de cette usine.

Je remarque que parmi vos invités, les témoins qui font partie de votre délégation, il y a un ancien employé de la société National Sea Products, qui était installée auparavant à Canso, mais qui s'en est retirée depuis, il y a trois ans.

Je ne peux pas dire que je porte particulièrement cette société dans mon coeur, et je ne sais pas vraiment si nous devrions maintenir l'Accord de libre-échange canado-américain, s'il est possible de le renégocier, et s'il est possible, ou non, d'en sortir. Je vous pose ces questions pour obtenir des renseignements, car vous en savez plus long que moi sur la question. Je voudrais savoir comment vous voyez la situation dans le domaine des pêches.

Hier soir, l'un des représentants, M. Wark, liait la crise dans le secteur des pêches à l'Accord de libre-échange et à l'ALÉNA, mais je pense que la plupart des gens savent que les pertes d'emploi et la crise qui sévit dans ce secteur sont dues à la diminution extrêmement importante du stock de poisson. La situation aurait-elle été différente si le Canada n'avait pas signé l'Accord de libre-échange en 1989? C'est ma première question.

[*Text*]

Secondly, we have another international trade agreement which impinges on the fishery. We have examples on the west coast of it, which is the General Agreement on Tariffs and Trade, which is of course being renegotiated at the same time as the government's NAFTA agreement. What would have to be removed, or how could the GATT be changed, so that in the fishery we could do something that would affect in a positive way the job prospects of people like the member of your delegation from Louisbourg?

Mr. White: It's very clear. I said this morning the vast majority of people who are with us are directly impacted by free trade and some others have been affected by spin-off effects.

In terms of the fishing industry, you're right, I was in Canso. Since then, of course, you have the whole loss of the cod stocks. You have a restructuring program taking place in the fishing industry, and you can't point the finger at free trade and say the fish would have all gone to the United States. That certainly was never an argument I made.

In the fishing industry you have a very fundamental problem in terms of stocks and a restructuring. I think the danger free trade presents is the whole question of processing ultimately, and whether or not we can keep more of the processing in Canada or whether more of the processing goes to the United States. That starts to come into play again when the restructuring is over and if the stocks come back.

I think the big thing facing the fishing industry now in Atlantic Canada outside Newfoundland is that adjustment programs are necessary, programs that were really limited to Newfoundland and Labrador in the first place.

I know on the west coast the GATT decision on processing and the concern they have about future processing in Canada are a real worry for them under the free trade agreement. I think the problem is that when we go into these agreements we diminish our role in GATT. We diminish the importance of GATT as we do that.

• 1150

I certainly never said that the fishing industry problems in Newfoundland and Atlantic Canada in terms of the shortage of stock were a result of the free trade agreement.

Mr. LeBlanc: Obviously the two agreements, the free trade agreement and, if we enter into it, the NAFTA, and GATT are interlinked, maybe not so much so in the fishery but in other sectors of the economy. A great deal of what is in the NAFTA will be in the GATT in one form or another and affecting not just three countries but 108 countries, or however many are involved in the GATT. Are you suggesting that the proposed GATT agreement would be a more benign agreement from Canada's perspective than the NAFTA?

[*Translation*]

Deuxièmement, il y a un autre accord commercial international qui influe sur le domaine des pêches. Nous en avons des exemples sur la côte ouest, des exemples de l'effet que peut avoir l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, que l'on a entrepris de renégocier, comme on le sait, en même temps que l'on discute de l'ALÉNA présenté par le gouvernement. Que faudrait-il éliminer, ou quels changements faudrait-il apporter au GATT pour améliorer la situation dans le domaine des pêches, sur le plan des emplois, par exemple, pour offrir de meilleures perspectives d'emploi à la personne qui fait partie de votre délégation et qui vient de Louisbourg, par exemple.

M. White: C'est très clair. J'ai dit, ce matin, que la grande majorité des gens qui nous accompagnent sont directement touchés par l'Accord de libre-échange, et que quelques autres l'ont aussi été par ricochet.

Au sujet du secteur de la pêche, vous avez raison, je suis en effet allé à Canso. Depuis, vous le savez, on a complètement interdit la pêche à la morue. On a entrepris un programme de restructuration dans le domaine de la pêche, et l'on ne peut évidemment pas rejeter le blâme sur le libre-échange et dire que tout le poisson s'en est allé aux États-Unis. Je n'ai jamais prétendu cela.

Dans le domaine de la pêche, nous faisons face à un problème des plus fondamental pour ce qui est des stocks de poisson et de la restructuration de l'industrie. Le problème que pose le libre-échange concerne la transformation: pourrons-nous protéger cette activité ou émigrera-t-elle en grande partie aux États-Unis. Cette question reviendra sur le tapis une fois que la restructuration sera terminée, et si les stocks de poisson se reconstituent.

Il faut comprendre qu'actuellement, dans le domaine des pêches, il n'y a pas qu'à Terre-Neuve que des programmes d'adaptation sont nécessaires; on devrait mettre en oeuvre dans toutes les provinces de l'Atlantique, les programmes qui étaient, à l'origine, limités à Terre-Neuve et au Labrador.

Je sais que sur la côte ouest, on s'inquiète beaucoup de la décision du GATT relative à la transformation et de l'avenir de cette activité au Canada dans le contexte de l'Accord de libre-échange. La difficulté, je pense, vient du fait que lorsque nous concluons de tels accords, nous diminuons du même coup notre rôle au sein du GATT. Ce faisant, nous diminuons l'impôrtance du GATT.

Je n'ai sûrement jamais dit que les difficultés relatives à la diminution des stocks que l'on éprouve actuellement dans le domaine de la pêche, à Terre-Neuve et dans les provinces de l'Atlantique, étaient l'une des conséquences de l'Accord de libre-échange.

M. LeBlanc: Évidemment, les deux accords, l'Accord de libre-échange et, si nous adhérons, l'ALÉNA, et le GATT, sont interreliés, peut-être moins pour ce qui est de la pêche, mais pour les autres secteurs de l'économie, en tout cas. Une grande partie des éléments qui figureront dans l'ALÉNA se retrouveront aussi dans le GATT, sous une forme ou une autre, et ne touchera pas seulement trois pays, mais 108 pays, tous les signataires du GATT. Selon vous, le GATT qui est proposé serait-il plus favorable au Canada que l'ALÉNA?

[*Texte*]

Mr. White: Yes. I think had the countries of the world moved ahead with the GATT negotiations. In terms of us as a trading nation that trades with several countries of the world, we would be much better to proceed with a GATT agreement. In fact, the FTA limits a number of things that we could do under GATT, and therefore we are of the view that a renegotiated GATT agreement would be in our better interests rather than going down the road of FTA and NAFTA.

Mr. Jackson: I wish to make one point. I think there are serious problems with GATT in some respects, but one thing is very important. In the Dunkel draft of the GATT there's a very clear recognition of the rights of governments to provide subsidies to business for purposes of training and research and development and purposes of regional development. There's a whole array of things one would want to do in the realm of an active industrial policy and regional development policies that we're clearly not allowed to do under the FTA. There's a very strong move within the GATT to allow for those kinds of policies to play a role.

I find it very, very significant, indeed, that when you look at the NAFTA agreement they take on some parts of the draft GATT agreement that we would certainly dislike—I mean the intellectual property rights angles—but it leaves out all of those areas in the GATT where we've made some progress.

Mr. LeBlanc: Would you be prepared to list quickly some of those areas just so we could have them on the record? What is excluded in the NAFTA that is in the GATT that's progressive?

Mr. Jackson: What's in the GATT that's useful?

Mr. LeBlanc: Yes. You mentioned—

Mr. Jackson: I think the main area is this recognition of green light subsidies. Also in the draft Dunkel text of GATT, the way I understand it—and I don't pretend to be an expert—the enforcement procedures for decisions of GATT panels would be more effective than is now the case with the proposed international trade organizations. If you recall, one of the arguments for the FTA and NAFTA is always that GATT is ineffective, which was never true anyway. It is a fact that there's a fair rate of compliance with GATT decisions. But the GATT does move in the direction of the Dunkel draft, of more teeth in panel decisions, which is a protection against U.S. protectionism, if you like, and the same with the provisions on subsidies.

From the point of view of the labour movement, one huge disappointment about the whole GATT process has been in the area of labour rights and how they're treated, the whole issue of human rights, and environmental standards. There has been a major sort of agenda from the point of view of the labour movement to get those things onto the GATT agenda. Nobody is saying GATT is perfect, but there are some key respects in which it's better.

[*Traduction*]

M. White: Oui. Si tous les pays participaient aux négociations du GATT... Nous qui avons des échanges commerciaux avec plusieurs pays du monde, serions beaucoup mieux servis par un accord dans le cadre du GATT. En réalité, l'ALÉ interdit un certain nombre de choses que permettrait le GATT et, par conséquent, nous pensons qu'une renégociation du GATT irait davantage dans le sens de nos intérêts qu'un accord comme l'ALÉ ou l'ALÉNA.

M. Jackson: Permettez-moi d'apporter une précision. Le GATT ne règle pas tous les problèmes, au contraire, mais il y a un aspect très important à considérer. Dans l'ébauche du GATT de Dunkel, on reconnaît très clairement le droit d'un gouvernement d'accorder des subventions aux entreprises pour fins de formation, de recherche et de développement, ainsi que pour le développement régional. Il y a tout un éventail d'initiatives que l'on pourrait vouloir prendre dans le contexte d'une politique industrielle active, ainsi que des politiques en matière de développement régional, qui sont clairement interdites dans le cadre de l'ALÉ. Le GATT semble pencher en faveur de telles politiques.

Je trouve extrêmement significatif de constater, à la lecture de l'ALÉNA, que l'on y reprend certaines parties de l'ébauche du GATT qui nous déplairaient sûrement—je pense à la question de la propriété intellectuelle—mais que l'on exclut tous les aspects sur lesquels nous avons progressé dans le cadre du GATT.

M. LeBlanc: Pourriez-vous en énumérer brièvement quelques-uns, de manière à ce que ce soit consigné au procès-verbal? Quels aspects progressifs ne retrouve-t-on pas dans l'ALÉNA?

M. Jackson: Les éléments favorables du GATT?

M. LeBlanc: Oui. Vous avez mentionné...

M. Jackson: Le principal élément, je pense, c'est la possibilité d'accorder des subventions à des fins utiles. Aussi, dans l'ébauche Dunkel du GATT, si j'ai bien compris—car je ne prétends pas être expert en la matière—les procédures d'application des décisions des groupes du GATT seraient plus efficaces qu'à l'heure actuelle, avec les organisations commerciales internationales qui sont proposées. Il ne faut pas oublier que l'un des principaux arguments qu'invoquent les défenseurs de l'ALÉ et de l'ALÉNA est toujours que le GATT est inefficace, ce qui n'a jamais été vrai, de toute façon. Les faits démontrent que les décisions du GATT sont assez bien appliquées. Mais le GATT s'oriente davantage dans la voie qu'indique l'ébauche de Dunkel, qui veut donner davantage de poids aux décisions des groupes du GATT, une forme de défense contre le protectionnisme américain, si l'on veut, et cela vaut aussi pour les dispositions concernant les subventions.

Là où l'ensemble du processus du GATT a le plus déçu le mouvement syndical, c'est dans la façon dont ont été traités les droits des travailleurs, tout ce qui concerne les droits de la personne et les normes environnementales. Le mouvement syndical a fait des pressions considérables pour que l'on tienne compte de ces questions dans le cadre des négociations du GATT. Personne ne prétend que le GATT est parfait, mais il comporte un certain nombre d'éléments très importants qui en font un meilleur outil.

[*Text*]

Mr. LeBlanc: Notwithstanding its defects, you will be faced, as we all probably will be very soon, with a GATT agreement that is pretty much a *fait accompli*. Are you prepared to go with that GATT agreement as a union movement?

Mr. White: Mr. Jackson said, I'm part of an international trade union movement in which we're desperately trying to get governments around the world to include in GATT a social commitment and labour rights, etc., and obviously we would much prefer to see that. I don't think it's certain today what the final GATT agreement will look like.

• 1155

Mr. LeBlanc: I'd like to take advantage of Mr. White's presence to ask him about another company that closed its doors in my riding just last week and which made the headlines. It was a company that is union represented, Premium Automotive. That closure was linked to the NAFTA and the free trade agreement. Could you, Mr. White, elaborate a little more on the linkage that you saw in that decision?

Mr. White: I was out of the country when that happened. I just read about it when I came back.

Again, I'm not directly involved in that union any more as president of the Canadian Labour Congress. Obviously the argument there was about the reduction in tariffs, the move into the United States. I think the shameless act was the way this was done and the fact that people had to occupy a plant, not to get their jobs back but to get basic severance pay. You know it's pretty hard to tell those people that free trade has nothing to do with this. I don't know how you prove that to them today when you have a corporation that called them together at 4 o'clock in the afternoon and said: Thank you very much, folks; here's your week's pay. We're going. The trucks are ready to go. The security is around the plant and the machinery is going to the United States.

Mr. LeBlanc: We learned later that it was actually going to Quebec, but I think I understand the argument you're making.

Mr. White: The story certainly said it was going to New Hampshire. We have the AFL/CIO, in fact, checking on that company in New Hampshire now.

Mr. Soetens: Thank you, Mr. White. I guess we should all make sure before we accept what's printed in the paper that we check it out.

When a union and a company enter into a labour negotiation and arrive at a contract, would you agree that it commits both parties to things that, lacking the agreement, one or the other may not do or comply with?

[*Translation*]

M. LeBlanc: Malgré ses imperfections, vous aurez probablement très bientôt, comme nous tous, à composer avec un GATT que l'on peut pratiquement considérer comme un fait accompli. En tant que mouvement syndical, allez-vous accepter cet accord?

M. White: Comme le disait M. Jackson, je fais partie d'un mouvement syndical international qui tente désespérément de convaincre les gouvernements du monde d'inclure dans le GATT un engagement à caractère social, pour protéger les droits des travailleurs, etc., et c'est évidemment ce que nous préférerions. Je ne pense pas que l'on puisse vraiment présumer aujourd'hui de ce que renfermera vraiment le GATT en bout de course.

M. LeBlanc: Je veux profiter de la présence de M. White pour lui poser quelques questions au sujet d'une autre entreprise qui a fermé ses portes dans ma circonscription, la semaine dernière, et qui a fait les manchettes. Les employés de cette entreprise sont syndiqués. Il s'agit de Premium Automotive. On a établi un lien de cause à effet entre cette fermeture et l'ALÉNA et l'Accord de libre-échange. Monsieur White, pourriez-vous développer un peu là-dessus? Sur le lien qui a été fait à propos de cette décision?

M. White: J'étais à l'étranger lorsque cela est arrivé. Je l'ai appris en lisant le journal, après mon retour.

En tant que président du Congrès du travail du Canada, je ne suis plus directement concerné par les activités de ce syndicat. Évidemment, dans cette affaire, le problème a été lié à la réduction des tarifs et au déménagement de l'entreprise aux États-Unis. Le plus honteux, dans tout cela, c'est la façon dont on a procédé et le fait que des employés aient dû occuper une usine, pas pour être ré-embauchés, mais pour obtenir leur indemnité de cessation d'emploi. Vous savez, il est plutôt difficile de dire à ces gens que le libre-échange n'a rien à voir là-dedans. Je ne sais pas comment on pourrait arriver à leur démontrer le contraire aujourd'hui, quand on sait qu'on les a réunis à 16h00, un après-midi, et qu'on leur a dit: merci beaucoup, chers amis; voici vos chèques de paie pour cette semaine. Nous partons. Les camions sont chargés. Nous avons pris des mesures de sécurité, l'usine est gardée, et nous déménageons toutes les machines aux États-Unis.

M. LeBlanc: Nous avon su, plus tard, qu'en réalité, l'usine déménageait quelque part au Québec, mais je pense comprendre l'argument que vous faites valoir.

M. White: Il n'en demeure pas moins qu'au début, l'entreprise entendait déménager au New Hampshire. Aujourd'hui, la FAT-COI fait des vérifications sur cette entreprise au New Hampshire.

M. Soetens: Merci, monsieur White. Je suppose qu'avant de croire ce que rapportent les journaux, nous devrions tous vérifier la véracité de leurs dires.

Lorsqu'un syndicat et une société aboutissent à une convention négociée, admettez-vous que cela engage les deux parties à respecter certaines conditions que l'une ou l'autre pourrait négliger de respecter, si aucune convention n'avait été signée?

[*Texte*]

Mr. White: What?

Mr. Soetens: That they may not do otherwise. The agreement puts the onus and responsibility on both parties, responsibilities that without the agreement they may not want to adhere to.

Mr. White: Yes. A collective agreement between a company and union on behalf of the employees is a document that reflects the relationship and the basic set of rules that should be followed—

Mr. Soetens: For both sides.

Mr. White: For both sides.

Mr. Soetens: When countries enter into agreements or join things, the UN, GATT, NATO—you can run down any list of responsibilities—don't countries give up certain democratic rights by joining an organization because they've accepted the responsibilities that come with being a member of that organization?

Mr. White: Yes, I guess it depends. I guess it depends on the power of the country how many rights you give up. I would argue that in the free trade agreement, looking at the trade action from the United States, they certainly didn't seem to give up much here.

Mr. Soetens: We may differ on that—

Mr. White: How would we differ on that?

Mr. Soetens: —but you agree that in the process of entering into an agreement two sides agree to something. That is purpose of an agreement, and whether you join the UN, NATO, GATT—

Mr. White: But let's talk about the UN perspective. We didn't give up our rights as a nation when we joined UN. We became complementary to the UN. We participate in the debates.

Mr. Soetens: We accepted the responsibilities of membership.

Mr. White: We accept responsibility. But in terms of peacekeeping, we make a decision as a nation whether or not we want to participate. Nobody can tell us we have to.

Mr. Soetens: But we can't ignore the responsibilities of membership in the UN or we won't be a member.

Mr. White: Nor should we.

Mr. Soetens: I've heard some of the presentations. Now I'd like to come specifically to the FTA and I guess more so the Auto Pact, which you are certainly very familiar with, as you have related.

Dealing with the list of people you presented here, obviously nobody is happy that they've lost their jobs. Unemployment is never a happy occasion. In the list you've given, I don't know if all these companies are in fact automotive, but you talk about batteries, spark plugs and certified brakes. Those were the three that I caught, anyway. How did the FTA affect the automotive parts trade relationship between Canada and the United States?

[*Traduction*]

M. White: Pardon?

M. Soetens: Respecter des conditions qu'elles pourraient ne pas respecter dans d'autres circonstances. La convention oblige les deux parties à prendre certaines responsabilités, responsabilités dont elles pourraient refuser de s'acquitter, si ce n'était de l'accord.

M. White: Oui. Une convention collective entre une société et un syndicat, signée au nom des employés, est un document qui reflète les relations et les règles de base à respecter...

M. Soetens: Par les deux parties.

M. White: Oui, par les deux parties.

M. Soetens: Lorsque des pays s'engagent en signant des accords ou adhèrent à certaines organisations, comme l'ONU, le GATT, l'OTAN—on peut faire toute une liste de responsabilités—ne renoncent-ils, ce faisant, pas à certains droits démocratiques parce qu'ils acceptent les responsabilités qui découlent de leur adhésion à cette organisation?

M. White: Oui, mais je suppose que cela dépend. C'est en grande partie la puissance du pays en question qui détermine combien de droits il sacrifiera, je suppose. Si je considère l'Accord de libre-échange, à en juger par les activités commerciales des États-Unis jusqu'ici, il ne semble certainement pas qu'ils aient sacrifié grand'chose.

M. Soetens: Nos points de vue diffèrent peut-être...

M. White: Ah, en quoi?

M. Soetens: ...mais vous admettez qu'au cours du processus devant mener à la conclusion d'un accord, les deux parties s'entendent sur des conditions. C'est là le but principal d'un accord, et que l'on adhère à l'ONU, à l'OTAN, au GATT...

M. White: Parlons donc de l'ONU, alors. Nous n'avons pas renoncé à nos droits, en tant que nation, lorsque nous avons adhéré à l'ONU. Nous sommes plutôt devenus complémentaires par rapport à l'ONU. Nous avons voix au chapitre.

M. Soetens: Et nous avons aussi accepté les responsabilités qui découlent de l'adhésion à l'ONU.

M. White: Oui, c'est vrai, mais sur le plan du maintien de la paix, par exemple, la décision de participer, ou non, aux opérations nous appartient, en tant que nation. Personne ne peut nous obliger à le faire.

M. Soetens: Mais nous ne pouvons faire fi des responsabilités qui découlent de l'adhésion à l'ONU, ou nous en serons bannis.

M. White: Et nous ne devrions pas le faire, évidemment.

M. Soetens: J'ai entendu quelques-uns des exposés qui ont été présentés. Je voudrais maintenant aborder plus précisément la question de l'ALÉ et du Pacte de l'automobile, que vous connaissez sûrement très bien, comme vous nous l'avez dit.

En considérant la liste que vous avez présentée, évidemment, personne n'est heureux d'avoir perdu son emploi. Une mise à pied n'est jamais un événement heureux. Je ne sais pas si toutes les entreprises dont les noms figurent sur votre liste sont du domaine de l'automobile, mais vous faites allusion aux fabricants de batteries, de bougies et de freins certifiés. Ce sont les trois que j'ai retenus. En quoi l'ALÉ a-t-il nui aux relations commerciales entre le Canada et les États-Unis dans le secteur des pièces d'automobile?

[*Text*]

Mr. White: Oh, very fundamentally.

Mr. Soetens: I'd like to hear it.

Mr. White: Under the Canada-U.S. Automotive Trade Agreement there were really two sets of rules, and they were for Canada. One was that you had to have an assembly-to-sales ratio. If you sold a car in this country you had to build one. If you sold a truck you had to build one. If you didn't meet that ratio you paid a penalty, an enormous tariff, on everything you brought in from the United States. You also met a 60% level of Canadian content. That was the development of the Canadian parts industry.

• 1200

Mr. Reisman said, if it ain't broke, don't fix it. It wasn't broke and he tried to fix it. Under FTA he moved to a North American content level of 60%, no Canadian content level whatsoever. We've seen the loss of about 20,000 parts jobs in Canada. If you don't meet the assembly-to-sales ratio, the penalty now is only on what you bring in from offshore. It is probably 10% of what it used to be.

I think that's an important point. In the early 1980s or late 1970s when Chrysler was going to close a truck plant in Windsor, they owed the Canadian government at that time $235 million in duty. I remember meetings in this building—I think it was Industry Minister Lumley at that time—maybe it was Herb Gray—in which Chrysler—

Mr. Soetens: Mr. White, I have—

Mr. White: I want to make a point. I want to show you—

Mr. Soetens: I know you want to make a point. My problem is that I have only five minutes.

Mr. White: The point I am making, and I will try to make it short—

The Chairman: Mr. White, you say this is an important point. Take your time to make the point.

Mr. White: Thank you. The point I am making is that with that hanging over Chrysler's head, the leverage was used to get Chrysler to make the investment in Windsor in the mini-van. That became then the key to the success of the Chrysler Corporation for the future. We had levers there that were significant, and I think it led to a very productive integrated industry on both sides of the border.

That's what happened to the auto parts industry under FTA. This 60% Canadian content rule is no longer in existence. We have now moved under NAFTA to a 62.5% North American content rule.

[*Translation*]

M. White: Oh, de façon très profonde.

M. Soetens: Je voudrais bien entendre ce que vous avez à dire là-dessus.

M. White: Dans le cadre du Pacte de l'automobile entre le Canada et les États-Unis, il y avait vraiment deux ensembles de règles qui visaient particulièrement le Canada. D'une part, il fallait maintenir un rapport entre l'assemblage et les ventes de véhicules. Pour vendre une automobile au Canada, il fallait en fabriquer une, pour vendre un camion au Canada, il fallait en construire un. Déroger à cette règle entraînait une pénalité, un énorme tarif, sur tout ce que l'on importait des États-Unis. Il fallait aussi satisfaire à la règle des 60 p. 100 de contenu canadien. C'est dans ce contexte que s'est développée l'industrie canadienne des pièces automobiles.

M. Reisman a dit: si ce n'est pas brisé, ne le réparez pas. Tout allait bien, et il a quand même essayé de faire des réparations. Dans le cadre de l'ALÉ, il est passé à un contenu nord-américain de 60 p. 100, et abandonné toute espèce de contenu canadien. Cela nous a fait perdre environ 20 000 emplois dans le domaine des pièces automobiles au Canada. Désormais, quand on ne satisfait plus à la règle de l'assemblage par rapport aux ventes, la pénalité ne s'applique que sur ce que l'on importe de l'étranger. Cela ne représente probablement que 10 p. 100 de ce que c'était auparavant.

C'est là un élément important. Au début des années quatre-vingts ou à la fin des années soixante-dix, lorsque Chrysler envisageait de fermer une usine d'assemblage de camions à Windsor, la société devait 235 millions de dollars en droits au gouvernement canadien. Je me souviens de réunions qui ont eu lieu dans cet édifice—je pense que c'était alors avec M. Lumley, qui était ministre de l'Industrie—peut-être était-ce Herb Gray—où les représentants de Chrysler...

M. Soetens: Monsieur White, j'ai...

M. White: Je cherche à vous démontrer quelque chose. Je veux vous démontrer...

M. Soetens: Je sais que vous voulez démontrer quelque chose. Mon problème, c'est que je n'ai que cinq minutes.

M. White: Ce que je veux dire, et je vais tâcher d'être bref...

Le président: Vous dites que c'est important. Prenez le temps dont vous avez besoin.

M. White: Merci. Ce que je cherche à démontrer, c'est que grâce à cette dette de Chrysler envers le gouvernement du Canada, on a pu convaincre l'entreprise d'investir à Windsor pour y fabriquer la mini-fourgonnette. Cette fourgonnette s'est ensuite révélée la clé de la réussite de Chrysler Corporation dans les dernières années. Nous avions des moyens de persuasion importants qui ont permis de créer une industrie intégrée très productive des deux côtés de la frontière.

C'est l'histoire du secteur des pièces automobiles au Canada après l'entrée en vigueur de l'ALÉ. La règle des 60 p. 100 de contenu canadien n'existe plus. On l'a remplacée par une nouvelle règle exigeant 62,5 p. 100 de contenu nord-américain dans le cadre de l'ALÉNA.

[*Texte*]

The Chairman: Final question.

Mr. Soetens: You don't restrict his answers, but I get cut with one question. It'll be a long question.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, on a point of order—

The Chairman: I will hear it.

Mr. Barrett: —it would be helpful to the committee that if the members don't want an answer, they don't ask the question.

Mr. Soetens: Mr. White, in the Canadian automotive industry is Canada currently producing less than 60% content? Has the content of cars sold in Canada fallen below the level that existed under the Auto Pact?

Mr. White: No, it hasn't.

Mr. Soetens: No, it hasn't. If it hasn't fallen below the content that existed under the Auto Pact, can you tell me that under the Auto Pact, the battery plant, the spark plug plant and the certified brake plant wouldn't have closed, and it would have been in total conformity to the Auto Pact?

Mr. White: There is a major difference. As the auto industry restructures, the incentive is to move the parts production closer to the bigger plants in the United States, and that is a detriment to the Canadian parts industry.

Mr. Soetens: But you said these closings could have happened under the Auto Pact.

Mr. White: They could have, but they didn't. The facts are that we grew as an auto parts industry in Canada under the Auto Pact and we grew as an assembly industry under the Auto Pact, and we had no reason to change that. All I am saying is that today is bad enough. I think the question is, where does the future auto investment go in North America? I think a great wave of auto investment will probably go to Mexico. The auto parts industry—

Mr. Soetens: If I had more time, Mr. Chairman, I would like to ask the questions of the witness rather than the other way around. He was asking the question. That wasn't the question I asked. If there is time for questions, I have some I would like him to answer.

The Chairman: I think he made a statement and answered his question.

Mr. Barrett: I think he said Mexico.

The Chairman: It raised the question. Many people who have come forward have said that Canada shouldn't be involved in NAFTA. I guess originally the U.S. and Mexico were looking at it, and Canada decided to join in. If Canada wasn't there, there would be a U.S.-Mexico bilateral agreement of some form. If Canada didn't participate in the NAFTA, but the U.S. and the Mexicans formed their own free trade bilateral agreement from which Canada was

[*Traduction*]

Le président: Dernière question.

M. Soetens: Vous lui laissez tout le temps dont il a besoin, et c'est moi qui ne peux plus poser qu'une seule question. Elle sera longue.

M. Barrett: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. . .

Le président: Je vous écoute, monsieur Barrett.

M. Barrett: . . .il serait utile, pour le comité, que lorsque les membres ne veulent pas de réponse, ils ne posent tout simplement pas de question.

M. Soetens: Monsieur White, dans le secteur canadien de l'automobile, aujourd'hui, le Canada a-t-il un contenu canadien inférieur à 60 p. 100? Le contenu des véhicules qui sont aujourd'hui vendus au Canada est-il en deçà de la norme qui existait dans le contexte du Pacte de l'automobile?

M. White: Non.

M. Soetens: Bien. Puisqu'il en est ainsi, pouvez-vous m'affirmer que dans le cadre du Pacte de l'automobile, les usines de fabrication de batteries, de bougies et de freins certifiés n'auraient pas fermé leurs portes, et que tout aurait été en parfaitement conformité avec le Pacte de l'automobile?

M. White: Il y a une importante différence. Avec la restructuration que l'on a entreprise dans le domaine de l'automobile, les fabricants ont avantage à rapprocher la production de leurs pièces des grandes usines situées aux États-Unis, et cela se fait au détriment de nos entreprises qui oeuvrent dans le domaine des pièces automobiles.

M. Soetens: Mais vous dites que ces usines auraient aussi pu fermer dans le contexte du Pacte de l'automobile.

M. White: Oui, cela aurait été possible, mais elles ne l'ont pas fait. La réalité, c'est que notre secteur de fabrication des pièces automobiles et celui de l'assemblage des véhicules automobiles se sont développés dans le cadre du Pacte de l'automobile, et il n'y avait aucune raison de modifier cela. Tout ce que je dis, c'est que la situation est aujourd'hui suffisamment mauvaise. Dans quelle partie de l'Amérique du Nord iront les investissements à l'avenir? Je pense qu'il y en aura une très grande partie qui aboutira probablement au Mexique. Le secteur des pièces automobiles. . .

M. Soetens: Si j'avais plus de temps, monsieur le président, je voudrais bien poser des questions au témoin, plutôt que ce soit lui qui m'en pose. La question vient de lui. Ce n'est pas cela que j'ai demandé. S'il reste encore du temps pour poser des questions, j'en aurai quelques-unes à son intention.

Le président: Je pense qu'il a fait une déclaration et qu'il a répondu à sa question.

M. Barrett: Il a dit que ce serait au Mexique, je pense.

Le président: Cela soulève une question. Bien des gens qui sont venus témoigner nous ont dit que le Canada ne devrait pas participer à l'ALÉNA. À l'origine, je pense que les États-Unis et le Mexique envisageaient la possibilité de conclure un accord, et que le Canada a décidé de se joindre à eux. Si le Canada n'y participait pas, il y aurait, de toute façon, un accord bilatéral entre les États-Unis et le Mexique. Si le Canada ne participait pas à l'ALÉNA, mais que les

[*Text*]

excluded, what do you think would be the impact on Canadian industry generally if Canada wasn't at the table?

• 1205

Mr. White: Let me say, Mr. Chairman, that I think you have to start with a premise that if we were the favoured nation under FTA, surely the United States has to consider the implications of Mexico on FTA regardless of whether or not we are at the table. As a sovereign nation we have an opportunity or a right to pursue with Mexico separate agreements that we thought would be in the interests of both countries. We also have GATT in addition to that. I don't think we had to be at the table as a junior partner, and the results of it do not prove very beneficial to us.

The Chairman: I thank you, Mr. White, for coming forward today with your colleagues and the 20 people who joined you today.

• 1206

• 1211

The Chairman: I would like to call our next witness, Daniel Schwanen, senior policy analyst from the C.D. Howe Institute. We have a brief opening statement. The text will be forwarded to the committee in the next day or so.

Mr. Daniel Schwanen (Senior Policy Analyst, C.D. Howe Institute): Thank you, Mr. Chairman. I apologize for the absence of a written text.

I would like to start by saying that trade policy has consistently been one of the main areas of interest of the C.D. Howe Institute as a public policy research and educational institution. Over the years the institute has produced a considerable body of work on trade policy, which some of you may be familiar with.

Regarding the North American Free Trade Agreement specifically, an important effort is now under way at the institute to produce within the next three months a series of 10 commentaries on various facets of the NAFTA, ranging from the automobile industry to dispute settlement, as well as a book that will put these elements in their strategic context and draw the implications of the deal as a whole. This will be my excuse for keeping my comments today fairly general but nevertheless, I hope, very relevant.

Based on the work we have done, I would like to address in my presentation why we think NAFTA is in principle good for Canada and whether Canada has achieved its objectives in the NAFTA negotiations. I would also like to address certain concerns we still have regarding the ability of Canadian-based producers to access the U.S. market, despite the deal that was concluded.

[*Translation*]

États-Unis et le Mexique signaient un accord bilatéral de libre-échange, dont le Canada serait exclu, quelle conséquence cela aurait-il sur l'industrie canadienne, d'une manière générale?

M. White: Monsieur le président, je pense qu'il faut poser comme prémisse que, si nous étions la nation favorisée, en vertu de l'ALÉ, les États-Unis devraient sûrement tenir compte des conséquences de la conclusion d'un accord commercial avec le Mexique sur l'ALÉ, que nous soyons à la table de négociation, ou non. En tant que nation souveraine, nous avons le droit de vouloir conclure avec le Mexique des accords distincts que nous pensons souhaitables pour les deux pays. Et nous avons aussi le GATT, en plus de cela. Nous n'aurions pas dû nous présenter à la table de négociation comme un simple associé, et les résultats de l'exercice ne semblent pas tellement bénéfiques.

Le président: Monsieur White, je vous remercie d'être venu nous rencontrer aujourd'hui avec vos collègues et les 20 personnes qui vous ont accompagné.

Le président: Nous recevons maintenant M. Daniel Schwanen, qui est analyste principal en matière de politiques, à l'Institut C.D. Howe. Il nous fera tout d'abord une brève déclaration. Nous l'obtiendrons par écrit dans un jour ou deux.

M. Daniel Schwanen (analyste principal en matière de politiques, Institut C.D. Howe): Merci, monsieur le président. Je m'excuse de ne pas avoir de texte écrit à vous remettre.

Je tiens tout d'abord à dire que la politique commerciale a toujours été l'un des principaux domaines d'intérêt de l'Institut C.D. Howe, en tant qu'institution d'éducation et de recherches en matière de politiques publiques. Au fil des ans, l'institut a produit un ensemble considérable d'ouvrages sur la politique commerciale, que certains d'entre vous connaissent probablement assez bien.

À l'institut, nous avons entrepris une étude importante au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain, afin de produire, au cours des trois mois qui viennent, une série de 10 commentaires sur diverses facettes de l'ALÉNA, de l'industrie de l'automobile au règlement des disputes, ainsi qu'un ouvrage dans lequel nous mettrons ces éléments dans leur contexte stratégique et dégagerons les tenants et aboutissants de l'accord, dans son ensemble. Cela me servira d'excuse, aujourd'hui, pour tenir mes observations dans une optique plutôt générale, mais néanmoins, je l'espère, très pertinente.

En me fondant sur le travail que nous avons fait jusqu'à maintenant, je vous dirai pourquoi nous pensons que l'ALÉNA est avantageux pour le Canada, en principe, et si le Canada a atteint ses objectifs au cours des négociations qui ont abouti à l'ALÉNA. J'aborderai aussi un certain nombre d'inquiétudes que nous entretenons encore au sujet de la capacité des producteurs canadiens d'avoir accès aux marchés des États-Unis, malgré l'accord qui a été conclu.

[*Texte*]

There are three crucial elements of our support in principle to Canada's joining a trilateral agreement with the United States and Mexico. First, we think it would be bad for Canada to be excluded from a trade agreement that involved our largest market and at the same time competitor, the United States. I will expand on that a bit later.

Second, we think a trilateral deal such as the NAFTA, far from detracting from Canada's multilateral objectives, actually complements them.

Third, we believe that freer trade in general, as experienced in Canada through successive GATT rounds, and more recently with the free trade agreement, has yielded and will continue to produce net benefits in spite of the obvious adjustments they have entailed for Canada's industry and labour force.

I will now expand on these three points in turn. Today's successful manufacturing firm—and we are talking about higher-value-added manufacturing, where perhaps we want to go in the future as an economy—must be able to rely not only on a well-trained labour force and supportive public infrastructure, but also on having access to a network of clients, suppliers, technology and strategic alliances, not only locally but where needed to compete internationally. The operative word here is "access".

Hence the opening of foreign markets to Canada's goods and services represents only part of the benefits from trade liberalizations. Allowing our industries greater access to inputs, investment and technologies from other countries is also beneficial to Canada's long-run competitiveness.

The United States is not only Canada's most important market but, as I mentioned, also one of Canada's most significant competitors, if not the most significant one. Any event that increases U.S. competitiveness has an impact on our own relative ability to compete and forces us to respond.

In the light of this, we have asked ourselves what would happen should Canada decide not to join the trilateral free trade deal but instead decide to let the United States and Mexico sign their own bilateral deal. The result would be that any producer, Canadian or foreign, would have an increased advantage in locating in the U.S. market instead of in Canada for the following reasons.

• 1215

First, once again in the event that we were outside a Mexico-U.S. agreement, U.S.-based producers would gain a competitive advantage over their Canadian competitors by virtue of having access to duty-free Mexican inputs.

Second, U.S. exporters would have an advantage over Canadian exporters by virtue of having preferential access in the Mexican market; for example, with respect to government procurement or financial services.

[*Traduction*]

Notre appui de principe au fait que le Canada adhère à un accord trilatéral avec les États-Unis et le Mexique repose sur trois éléments cruciaux. Premièrement, nous pensons qu'il serait mauvais pour le Canada d'être exclu d'un accord commercial intéressant notre marché et celui de notre concurrent, les États-Unis. Je développerai un peu plus ce point tout à l'heure.

Deuxièmement, nous pensons qu'un accord trilatéral comme l'ALÉNA, loin de nous éloigner des objectifs multilatéraux du Canada, les complète en réalité.

Troisièmement, nous pensons qu'une libéralisation plus grande du commerce en général, comme nous l'avons connu au Canada au cours des rondes successives du GATT, et dernièrement, avec l'Accord de libre-échange, a fourni et continuera de fournir des avantages nets, malgré les ajustements évidents que cela a exigé de l'industrie et de la main-d'oeuvre canadienne.

Je vais maintenant développer un à un ces trois points. L'entreprise manufacturière qui réussit, aujourd'hui—et il s'agit ici de fabrication de produits à haute valeur ajoutée, ce vers quoi nous souhaitons peut-être nous orienter en tant qu'économie—doit pouvoir compter non seulement sur une main-d'oeuvre bien formée et sur une infrastructure publique qui répond à tous ses besoins, mais aussi sur l'accès à un réseau de clients, de fournisseurs, d'alliances technologiques et stratégiques, non seulement sur le plan local, mais partout où elle en a besoin pour être compétitive sur le plan international. Le mot à retenir, ici, c'est: «accès».

Ainsi, l'ouverture des marchés étrangers aux biens et services du Canada n'est qu'une partie des avantages que l'on peut retirer de la libéralisation du commerce. Que nos industries puissent bénéficier d'un meilleur accès aux intrants, aux investissements et aux technologies d'autres pays est aussi bénéfique pour la compétitivité à long terme du Canada.

Les États-Unis ne sont pas seulement le plus important marché du Canada, mais, comme je l'ai mentionné, ils sont aussi l'un de nos plus importants concurrents, sinon le plus important. Tout ce qui augmente la compétitivité des États-Unis a des conséquences pour notre capacité relative de concurrencer et nous oblige à réagir.

Partant de ces principes, nous nous sommes demandés ce qu'il adviendrait si le Canada décidait de ne pas adhérer à l'Accord de libre-échange trilatéral et préférait laisser les États-Unis et le Mexique signer leur propre accord bilatéral. Le résultat serait que tout producteur, canadien ou étranger, aurait un avantage marqué à s'installer aux États-Unis plutôt qu'au Canada, pour les raisons suivantes.

Premièrement, si nous étions exclus d'un accord bilatéral entre le Mexique et les États-Unis, les producteurs installés aux États-Unis bénéficieraient d'un avantage concurrentiel par rapport à leurs concurrents canadiens en ayant la possibilité de profiter d'intrants mexicains exonérés de droits.

Deuxièmement, les exportateurs installés aux États-Unis auraient un avantage par rapport aux exportateurs canadiens en ayant la possibilité de bénéficier d'un accès préférentiel aux marchés mexicains; par exemple, en ce qui a trait aux achats des gouvernements ou aux services financiers.

[*Text*]

Third, and perhaps more importantly because it has a very dynamic component to it, the United States would be the only location from which a producer could freely access all three North American markets by virtue of having signed two separate pacts, one with Canada and one with Mexico. This would obviously diminish Canada's attractiveness as a location for new investments relative to the United States. From a competitiveness standpoint it seems logical to us that we should, at least in principle, join the NAFTA.

Is the NAFTA not in contradiction with Canada's tradition of multilateral negotiations through the GATT? Our best interests probably lie in comprehensive multilateral free trade, but in signing on to the NAFTA, Canada would do nothing that would make reaching a GATT agreement more difficult. Quite the contrary, the NAFTA can be seen as path-breaking from a multilateral as well as a trilateral standpoint.

The NAFTA involves an agreement among three very different countries on a basis that is fully consistent with what is currently being discussed at the GATT. For example, the NAFTA imposes wider disciplines on government procurement, addresses intellectual property rights and liberalizes trade and services. All of these are also likely to emerge from any future multilateral trade agreements.

We do not therefore see any inconsistency in the fact that Canada has agreed to regional free trade while still pursuing similar multilateral objectives. Basically the point here is that if we expect a much sweeter deal from the GATT than we got from the NAFTA, I think we are in for a significant surprise.

With respect to the bottom line, whether or not Canada benefits economically from free trade, no one seriously disputes that the answer to that question through successive rounds of multilateral negotiations through the GATT is affirmative. We have over the years benefited from greater free trade, at least certainly multilaterally. I would note in passing that this has meant over the years accepting and adapting to free trade with many nations that have lower wages, lower environmental standards and less political openness than Mexico does at present.

A definitive verdict on the economic impact of the free trade agreement is not in as yet, but I would argue that most of the disagreements that are occurring on the subject centre not on the costs but on the benefits of the free trade agreement. First of all, let's look at the costs of the free trade agreement. Studies prior to the free trade agreement, even though they were supportive of the agreement, did mention that Canada would have to adjust and that this would entail large job losses in a number of traditional manufacturing industries.

[*Translation*]

Troisièmement, et c'est là peut-être l'aspect le plus important, car il comporte un élément très dynamique, les États-Unis seraient le seul endroit d'où un fabricant pourrait avoir librement accès aux trois marchés nord-américains, étant donné les deux accords que les États-Unis ont signés séparément, l'un avec le Canada, et l'autre avec le Mexique. Cela diminuerait évidemment l'attrait du Canada par rapport aux États-Unis, comme endroit où investir. Sur le plan de la compétitivité, il nous semble en tout cas logique, en principe, de faire partie de l'ALÉNA.

L'ALÉNA est-il en contradiction avec la participation traditionnelle du Canada aux négociations multilatérales dans le cadre du GATT? Notre intérêt réside probablement dans un libre-échange multilatéral complet, mais en adhérant à l'ALÉNA, le Canada ne rendrait pas plus difficile la conclusion d'un accord dans le cadre du GATT. Au contraire, même, l'ALÉNA peut être considéré comme un accord avant-gardiste, autant sur le plan multilatéral que sur le plan trilatéral.

L'ALÉNA est un accord entre trois pays très différents, dont le principe rejoint de très près ce dont on discute à l'heure actuelle dans le cadre du GATT. Par exemple, l'ALÉNA impose des règles plus étendues aux achats des gouvernements, traite des droits à la propriété intellectuelle et libéralise le commerce et les services. Il est à prévoir que ces éléments se retrouvent aussi, dans un avenir plus ou moins rapproché, dans des accords multilatéraux.

Nous ne voyons donc aucune contradiction entre le fait que le Canada ait conclu des accords de libre-échange régionaux et qu'il poursuive encore des objectifs analogues sur le plan multilatéral. Fondamentalement, si nous espérons des mesures beaucoup plus douces du GATT que celles que nous avons négociées dans le cadre de l'ALÉNA, je pense que nous risquons d'être drôlement déçus.

Le Canada bénéficie-t-il du libre-échange sur le plan économique? C'est à cette question que tout se ramène. Personne ne dispute vraiment que la réponse à cette question est affirmative, après les rondes successives de négociations multilatérales que nous avons connues dans le cadre du GATT. Au fil des ans, la libéralisation plus grande du commerce nous a profité, à tout le moins sur le plan multilatéral. Je noterai en passant que ce faisant, après avoir accepté de nous adapter au libre-échange, nous avons dû composer avec de nombreux pays où les salaires étaient moins élevés, les normes environnementales moins sévères et l'ouverture politique moins grande qu'au Mexique à l'heure actuelle.

On n'a pas encore rendu de verdict final sur les conséquences de l'Accord de libre-échange, sur le plan économique, mais je dirais que la plupart des irritants n'ont pas tellement trait aux coûts, mais plutôt aux avantages de l'Accord de libre-échange. Examinons tout d'abord les coûts de l'Accord de libre-échange. Dans les études qui ont précédé la signature de cet accord, même si elles lui étaient favorables, on disait que le Canada devrait s'adapter et que cela signifierait des pertes d'emplois importantes dans un certain nombre de secteurs de fabrication traditionnels.

[*Texte*]

For example, the Economic Council of Canada in a 1988 study mentioned that Canada would lose 188,000 manufacturing jobs directly as a result of free trade. Of course, the argument was that we would gain more jobs in other sectors over the long run as a result of free trade, but the point is that even proponents of the free trade agreement recognized that we would lose jobs in certain vulnerable industries. That is broadly consistent with what has recently been cited by the Canadian Steel Trades and Employment Congress, that we've lost 140,000 jobs as a result of free trade, or with recent Government of Ontario studies that mention that 65% of the job losses in Ontario manufacturing over the past three or four years were due to cyclical factors and another 35% obviously to structural factors, namely the free trade agreement.

The numbers on the job losses are not really being disputed. In fact, they're converging, both in the estimation of the opponents of free trade and in the estimation of proponents of free trade. The problem is that detractors of free trade usually do not see, or do not wish to see, the benefits that have accrued as a result of free trade.

• 1220

Our own work shows that in fact the story that has been unfolding since 1988 is very consistent with the story that was put forward by proponents of free trade. To the extent that our exports have been doing well over the past three or four years, and in many areas they have not, it's been in areas that were liberalized by free trade—and geographically to the United States. To the extent that our exports have not done well, it has been in sectors such as pulp and newsprint and agricultural machinery, for example, that had nothing to do with free trade. They were free already before free trade, and therefore that is the cyclical element in our export weakness over the past few years. Where we have had strength in our exports over the past few years has been in sectors such as office equipment, telecommunications equipment, precision instruments, various finished goods, that have been liberalized with free trade.

Furthermore, there is a discrepancy even within those sectors in our exports to the United States versus exports to the rest of the world. It is exports to the United States that have been performing very, very well, whereas exports to the rest of the world have stagnated.

The message here is that to assess the benefits of free trade, it's not enough to just look at the overall export picture. If you look at the overall picture, as we've seen from the discussion this morning, you can dispute whether our

[*Traduction*]

Par exemple, dans une étude réalisée en 1988, le Conseil économique disait que le Canada perdrait 188 000 emplois dans le domaine de la fabrication, directement en raison de l'Accord de libre-échange. Évidemment, l'argument voulait que nous récupérerions à long terme davantage d'emplois dans d'autres secteurs, grâce au libre-échange, mais il n'en demeure pas moins que même les défenseurs de l'accord reconnaissaient qu'il y aurait des pertes d'emplois dans un certain nombre de secteurs vulnérables. Cela correspond assez bien aux chiffres qu'a cités dernièrement le Canadian Steel Trades and Employment Congress, à savoir que nous avons perdu 140 000 emplois à la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, ou avec les dernières études réalisées par le gouvernement de l'Ontario, dans lesquelles on mentionne que 65 p. 100 des pertes d'emplois en Ontario dans le domaine de la fabrication, au cours des trois ou quatre dernières années, sont dues à des facteurs cycliques, et 35 p. 100, évidemment, à des facteurs structuraux, en l'occurrence, l'Accord de libre-échange.

Les chiffres concernant les pertes d'emplois ne sont pas vraiment contestés. En réalité, ils convergent, tant les estimations des opposants au libre-échange que celles de ses défenseurs. La difficulté, c'est que les opposants au libre-échange ne voient habituellement pas, ou ne veulent tout simplement pas voir, les avantages que nous procure l'Accord de libre-échange.

Nos travaux démontrent que la façon dont les choses se déroulent depuis 1988 avèrent de plus en plus l'hypothèse que présentaient les défenseurs de l'Accord de libre-échange à l'époque. Si nos exportations se sont améliorées au cours des trois ou quatre dernières années, et dans bien des cas, elles se sont détériorées, l'amélioration s'est produite dans les secteurs qui ont été libéralisés par l'Accord de libre-échange—et, sur le plan géographique, à destination des États-Unis. Nos exportations qui ne se sont pas encore redressées sont dans des secteurs comme la pâte et le papier journal, les machines agricoles, par exemple, des secteurs qui n'ont rien à voir avec le libre-échange. Le commerce était déjà libéralisé dans ces secteurs avant le libre-échange et, par conséquent, c'est là qu'intervient le facteur cyclique dans la faiblesse de nos exportations au cours des dernières années. Là où nos exportations se sont améliorées, c'est dans des secteurs comme l'équipement de bureau, l'équipement de télécommunications, les instruments de précision et divers produits finis, dont le commerce a été libéralisé par l'Accord de libre-échange.

Il y a en plus un écart que l'on peut remarquer à l'intérieur même de ces secteurs, sur le plan de nos exportations à destination des États-Unis par rapport aux exportations vers les autres pays du monde. C'est dans les exportations vers les États-Unis où l'on a constaté une nette amélioration, tandis que celles vers les autres pays ont stagné.

Il ressort de tout cela que pour évaluer les avantages du libre-échange, il ne faut pas s'en tenir uniquement à l'ensemble des exportations. En procédant ainsi, comme on l'a vu au cours de la discussion ce matin, on peut faire valoir

[*Text*]

exports have been going up, but not that much more than imports. The point is that where they've been going up, it's been in those sectors that have been liberalized under free trade, and they've been going up geographically to the United States and not to other countries. To us that is very significant, because that is very consistent with the story that was put forward three or four years ago by the proponents of free trade, and it is something that is consistently overlooked by the opponents of free trade.

I've spent quite a bit of time on that issue, but I think it's important. For us, basically the story is that free trade is working, and that encourages us, of course, to support the continuation and the strengthening of free trade with Mexico.

I'd like to turn more specifically now to the issue of whether in the specific deal Canada has achieved its negotiating objectives. Canada's stated negotiating objectives were, first, to gain access for Canadian goods, services and capital to Mexico on an equal footing with the United States; second, to resolve a number of specific irritants with the United States and to ensure no reduction in the benefits and obligations of the existing bilateral free trade agreement; third, to ensure that Canada remained an attractive location for investors wishing to serve the whole North American market.

It is instructive to note that all three of Canada's stated objectives refer explicitly and directly to our trading relationship with the United States, whereas only two of those objectives refer directly to Mexico. The objectives are consistent with avoiding the loss of Canada's competitiveness that I've described above, and basically we can certainly support these objectives in principle.

How well did Canada achieve these objectives in practice?

The verdict on the first one—access to the Mexican market—is fairly unambiguous. Substantial gains have been made in opening up the Mexican market to Canadian products. Under NAFTA Canadian producers have essentially the same access to the Mexican markets as do U.S. producers. This can be seen, for example, in the opening up of Mexican government procurement, including in the energy sector, financial services, telecommunications and also perhaps, which is very important, the eventual removal of the Mexican auto decree over time, which will finally open up the way for Canadian assembled vehicles into Mexico. All this is very positive, and we have equal access with U.S. producers to the Mexican market in those areas.

With respect to the second objective—maintaining the gains we've made under the free trade agreement—the record is generally positive. It appears that certain bilateral Canada-U.S. irritants, such as, for example, the Honda dispute or the dispute over natural gas exports to California, have received some measure of appeasement via the NAFTA. Also, Canada was able to maintain the restrictions on imports to support the agricultural marketing boards, and Canada was able to

[*Translation*]

que nos exportations ont augmenté, mais pas tellement davantage que nos importations. Ce qu'il importe de retenir, c'est que c'est précisément là où nos relations commerciales ont été libéralisées par le libre-échange que nos exportations ont augmenté, et ce, uniquement avec les États-Unis. Cela est très significatif pour nous, car cette réalité colle de très près à l'hypothèse que présentaient les défenseurs du libre-échange, il y a trois ou quatre ans, et c'est un élément que négligent constamment les opposants au libre-échange.

J'ai passé beaucoup de temps à étudier cette question, et je pense qu'elle est importante. D'une manière générale, nous pensons que le libre-échange est avantageux et cela nous incite, évidemment, à appuyer le maintien et le renforcement du libre-échange avec le Mexique.

Le Canada a-t-il atteint ses objectifs de négociation? Ses objectifs étaient tout d'abord d'ouvrir l'accès au Mexique aux produits, services et capitaux canadiens, sur le même pied que les États-Unis; deuxièmement, de résoudre un certain nombre d'irritants particuliers avec les États-Unis et de veiller à ce qu'aucun des avantages et obligations de l'Accord de libre-échange bilatéral existant ne soit réduit; troisièmement, de veiller à ce que le Canada demeure un endroit attrayant pour les investisseurs désireux de desservir le marché nord-américain.

Il est instructif de noter que les trois principaux objectifs du Canada font allusion, d'une manière explicite et directe, à nos relations commerciales avec les États-Unis, tandis que seulement deux de ses objectifs font directement allusion au Mexique. Ces objectifs reflètent bien la volonté de préserver intacte la compétitivité du Canada, comme je l'ai dit plus tôt, et nous en appuyons sûrement le principe.

Dans quelle mesure le Canada a-t-il atteint ses objectifs en pratique?

La réponse, pour ce qui est du premier objectif—l'accès aux marchés mexicains—ne laisse aucun doute. Nous avons réalisé des gains importants pour ce qui est de l'ouverture du marché mexicain aux produits canadiens. L'ALÉNA donne aux producteurs canadiens essentiellement le même accès aux marchés mexicains qu'aux producteurs américains. Cela est vérifiable, par exemple, par l'ouverture du processus d'approvisionnement du gouvernement mexicain, notamment dans les secteurs de l'énergie, des services financiers, des télécommunications et, peut-être aussi, ce qui est très important, par élimination probable, avec le temps, du décret mexicain portant sur l'automobile, ce qui ouvrira enfin la voie, au Mexique, aux véhicules assemblés au Canada. Tout cela est très positif, et nos producteurs ont le même accès que les producteurs américains aux marchés mexicains dans ces domaines.

En ce qui a trait au deuxième objectif—conserver les gains réalisés grâce à l'Accord de libre-échange—les résultats sont généralement positifs. Il semble que certaines pommes de discorde entre le Canada et les États-Unis—par exemple, les différends relatifs aux voitures Honda ou à l'exportation de gaz naturel vers la Californie—aient été plus ou moins éliminées dans le cadre de l'ALÉNA. De plus, le Canada a pu conserver les mesures de restriction des importations qui

[*Texte*]

maintain its full protection for cultural industry. Basically the record in maintaining the gains or negotiating gains that were made under the free trade agreement seems to be good.

• 1225

Whether the third objective—making Canada an attractive place for investment—has been attained to the fullest extent possible is not as clear. On the one hand, simply by being part of the agreement, as I mentioned, Canada of course avoids being left out of access to the whole North American market, and therefore that's a positive for investments. Stronger rules regarding the protection of investment and intellectual property rights are also a positive for investment in Canada. But in the area of attractiveness to investment we have some concerns regarding what was achieved in this agreement.

In order to attract investment, it is very important that the investor feels he or she is free from harassment if he or she wants to export to the U.S. market. We're not so sure we've made any gains from the previous situation under the free trade agreement. Canada's exporters basically remain subject to the full extent of U.S. anti-dumping and countervailing duty actions. That really has not changed under the NAFTA. In fact, some of our members are concerned that there's been some backtracking in that area. In the free trade agreement a working group was set up to negotiate an end to the mutual subjection by the two countries to their anti-dumping and countervailing duty laws. This has been considerably diluted in the NAFTA, and this is an area where we would have liked to see progress rather than some backtracking.

Secondly, on the issue of environmental standards, there again there are some concerns. While we welcome the fact that the provisions on environmental standards in the NAFTA fully preserve the sovereignty of each country and the ability of each country to keep, maintain and implement environmental standards that they see fit, on the other hand we also see this as a possible way through which the United States could impose fictitious environmental standards to stop Canadian products from entering the United States. We have some concerns on that. I would refer the sub-committee to the correspondence between Geoff Elliot of Noranda Forest and John Weekes, Canada's chief negotiator of the NAFTA, on that particular issue, whether the strengthening of environmental standards in the NAFTA might also not mean for certain Canadian industries' potential difficulties in the future in exporting our products to the United States.

In summary, NAFTA goes a good part of the way towards Canada's objectives of gaining greater access to the U.S. and Mexican markets, but it does raise some new potential avenues of conflict, and much remains to be done to fully secure access to the U.S. market for producers based in Canada.

[*Traduction*]

favorisent ses Offices de commercialisation agricole et maintenir sa pleine protection de l'industrie culturelle. Essentiellement, sa capacité de conserver les gains de l'Accord de libre-échange ou d'en renégocier certains autres semble solide.

Quant au troisième objectif—accroître l'attrait du Canada pour les investisseurs—il n'est pas sûr que cet objectif ait réellement été atteint. D'une part, comme je le disais tout à l'heure, en signant cette entente avec les autres pays, le Canada évite, bien entendu, d'être exclu du libre accès au marché nord-américain, ce qui est certainement positif au niveau des investissements. Des règles plus sévères sur le plan de la protection des investissements et des droits de propriété intellectuelle sont également un élément positif pour l'investissement au Canada. Pour ce qui est de rendre le Canada plus attrayant pour les investisseurs étrangers, nous avons encore des doutes quant aux gains réalisés à ce chapitre-là dans l'ALÉNA.

Pour attirer les investisseurs, il faut que ces derniers se sentent libres d'exporter leurs produits aux États-Unis sans crainte de mesures punitives. C'est là que nous ne sommes pas sûrs d'avoir gagné quoi que ce soit par rapport au régime prévu dans l'Accord de libre-échange. Les exportateurs canadiens peuvent encore faire l'objet de la gamme complète de droits antidumping et compensateurs imposés par les États-Unis. Cette situation-là n'a donc nullement changé dans le contexte de l'ALÉNA. En fait, certains de nos membres craignent même qu'il y ait eu recul à ce chapitre-là. En vertu de l'Accord de libre-échange, un groupe de travail a été mis sur pied pour négocier la suppression des droits antidumping et compensateurs dans les rapports commerciaux entre les deux pays. Cette mesure a été passablement édulcorée dans l'ALÉNA, et c'est justement dans ce domaine que nous aurions préféré voir des progrès plutôt qu'un recul.

Deuxièmement, nous avons certaines préoccupations au sujet des normes environnementales. Même si nous sommes heureux de constater que les dispostions de l'ALÉNA visant les normes environnementales protègent la souveraineté de chaque pays en lui permettant d'élaborer, d'appliquer et de maintenir les normes environnementales qu'il juge appropriées, nous y voyons également une ouverture pour les autorités américaines si jamais elles souhaitaient élaborer des normes environnementales fictives pour empêcher les produits canadiens d'entrer aux États-Unis. Donc, cette possibilité nous préoccupe un peu. J'inviterai le sous-comité à se reporter à la correspondance entre Geoff Elliot, de l'entreprise Foresterie Noranda Inc., et John Weekes, le négociateur en chef de l'ALÉNA pour le Canada, sur ce même sujet à savoir, la possibilité que le renforcement des normes environnementales dans le cadre de l'ALÉNA crée à l'avenir des problèmes pour certaines industries canadiennes souhaitant exporter leurs produits aux États-Unis.

En résumé, les objectifs du Canada en ce qui concerne un meilleur accès aux marchés américains et mexicains sont atteints dans le cadre de l'ALÉNA, bien que cet accord laisse entrevoir de nouvelles possibilités de conflits et qu'il reste incomplet en ce sens que l'accès aux marchés américains des producteurs basés au Canada n'est pas tout à fait garanti.

[*Text*]

The Chairman: We have one round of questioning. Mr. Barrett has a commitment, so we will start with Mr. Barrett.

Mr. Barrett: I'm disappointed that the C.D. Howe Institute does not have a written brief, because it's certainly far more effective in terms of dealing with history as it unfolds. For example, in 1988 the C.D. Howe Institute released a study saying that reduction of tariff and non-tariff barriers between Canada and the United States would reduce consumer prices by almost 6% and raise real wages and real disposable income by about 3%. The C.D. Howe prediction was wrong, but it was a subjective analysis, as economics is.

• 1230

I want to turn to a couple of other things you referred to specifically today. You mentioned that it is easier for government procurement in Mexico with perhaps lesser governments—that was the word you used—that we deal with. We are just going through an experience with Mexican *mordida*, out and out payola. Two Canadian companies, subsidiaries of American companies, were successful bidders on contracts to bring technological advancement to Mexico City's airport. By all standards, within which we do business here and in the United States, the low bidder wins. All of a sudden, in this particular instance the contract was not granted, but the Mexican government decided to give this contract to French and Italian firms who did not participate in the whole process of bidding. In the abstract, when you talk about access to procurement, this sure as hell hasn't been the experience.

What control do we have over Mexico whims, through the pay-offs that go on in a corrupt government, interfering in these contracts? Do we have any access to say to the Mexico government, other than the humility of a Canadian minister being forced to write a letter of protest to Mexico, saying, "naughty, naughty"...? You tell me why you think procurement in Mexico will be better than in some other Latin American country, given the example of this first test case. I wonder what the C.D. Howe Institute thinks we can do in this instance, when Mexico has said, stuff it; we're giving it to Italy and France, and if you don't like it, too bad.

Mr. Schwanen: I wouldn't see this as the first test case, because the NAFTA has, of course, not been implemented yet.

Mr. Barrett: It is not the spirit of what we are entering into.

[*Translation*]

Le président: Nous n'aurons qu'un tour de questions, et comme M. Barrett doit bientôt partir, il va être le premier intervenant.

M. Barrett: Je suis déçu de voir que l'Institut C.D. Howe n'ait pas jugé bon de nous soumettre un mémoire écrit, car c'est certainement beaucoup plus utile quand on cherche à bien comprendre l'évolution d'une situation particulière. Par exemple, l'Institut C.D. Howe a publié, en 1988, une étude indiquant que la réduction de barrières tarifaires et non tarifaires entre le Canada et les États-Unis auraient pour effet de faire baisser les prix à la consommation de presque 6 p. 100 et de faire augmenter les salaires réels et les revenus réels disponibles d'environ 3 p. 100. Les projections de l'Institut C.D. Howe se sont révélées erronées, mais il s'agissait là d'une analyse subjective comme le sont toutes les analyses économiques.

J'aimerais maintenant passer à d'autres points que vous avez soulevés aujourd'hui. Vous avez dit, par exemple, que les contrats d'approvisionnement posent moins de difficultés au Mexique étant donné qu'on a affaire à des régimes gouvernementaux moins réglementés—il me semble que c'est bien cela que vous avez dit. Eh bien, nous venons de faire nous-mêmes l'expérience de la mordida mexicaine—les pots-de-vin, quoi. Deux entreprises canadiennes, des filiales de compagnies américaines, étaient les soumissionnaires retenus pour moderniser l'aéroport de Mexico. Selon les normes appliquées ici, au Canada et aux États-Unis, c'est le soumissionnaire le moins disant qui obtient le contrat. Mais là, tout d'un coup, le contrat en question n'a pas été adjugé au soumissionnaire gagnant; le gouvernement mexicain a tout simplement décidé de l'accorder à des entreprises française et italienne qui n'avaient même pas fait d'offre. C'est bien beau de parler, dans l'abstrait, de l'accès aux marchés publics, mais je vous assure que notre expérience a été tout à fait autre dans la pratique.

Comment donc mettre un terme aux caprices d'un gouvernement corrompu qui s'ingère dans l'adjudication de ses contrats selon qu'on lui offre ou non du des pots-de-vin? Y a-t-il d'autres moyens de pression que nous pourrions utiliser contre le gouvernement mexicain, à part faire envoyer une timide lettre de protestations par un ministre canadien, qui se contente de leur dire gentiment qu'ils n'ont pas été très sages? Expliquez-moi donc pourquoi vous pensez que l'accès aux marchés publics sera plus facile au Mexique que dans d'autres pays latino-américains, étant donné cette première expérience. Je me demande ce que l'Institut C.D. Howe nous conseillerait de faire dans les circonstances, puisque le Mexique nous a envoyés paître en nous disant que c'est l'Italie et la France qui vont avoir le contrat et que si nous ne sommes pas contents, tant pis pour nous.

M. Schwanen: Pour moi, il ne s'agit pas là d'un véritable cas type, puisque l'ALÉNA n'a pas encore été mis en oeuvre, évidemment.

M. Barrett: Mais ce n'est pas conforme à l'esprit de ce que nous allons conclure.

[*Texte*]

Mr. Schwanen: I would look at the letter of what we are entering into. Right now we have no control. We have no right to examine how these contracts were awarded. Under the NAFTA we would. There are very specified tendering procedures Mexico would have to follow. They would have to be very open. They would have to publish the different specifications of the contracts, what they are looking for, and they would have to give us reasons, if we asked them, why we didn't get that particular contract in this instance. The situation would therefore be very different. We would have recourse, and the process would be much more transparent. We could ask, demand, that it be transparent, whereas right now we cannot do that.

Regarding the earlier comment on the C.D. Howe analysis, I would point out that even Ontario government studies acknowledge that a large proportion, two-thirds at least, of the job and income losses in Ontario since 1988 have been due to cyclical factors, high interest rates, the dollar and the weak economic performance in the United States; that under free trade we have indeed lost jobs in certain industries that tended to be low-tech and low paying, but we have gained jobs in certain industries that were high-tech and high paying.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, just to revisit it, the exact statement of the C.D. Howe Institute—that's why I like things in writing—the exact statement—

Mr. Schwanen: You'll get them.

Mr. Barrett: —in terms of predictions. . .and I know how difficult it is to predict. I've been wrong, on occasion.

Some hon. members: No!

Mr. Barrett: I always put it in writing. I've lost bets. When you make a bet on something, you're given odds, but this is a flat statement by the C.D. Howe Institute:

> reduction of tariff and non-tariff barriers between Canada and the United States would reduce consumer prices by almost 6% and raise real wages and real disposable income by about 3%.

Wrong. That's all right; you don't have to be perfect.

In response to what's happening in Mexico today, do you honestly believe the current Government of Mexico will play by the rules because they've signed an agreement, when they've shown no evidence in terms of agreements they've signed on environment, on labour standards in the maquiladora and the promises they've made? Even Senator Lloyd Benson has admitted that they've been less than satisfactory in performance on the promises. Do you think

[*Traduction*]

M. Schwanen: Mais ce qui compte c'est la lettre de l'entente que nous allons conclure. À l'heure actuelle, nous n'avons absolument aucun contrôle. Nous n'avons même pas le droit de nous pencher sur la façon dont les contrat ont été adjugés. Par contre, en vertu de l'ALÉNA, nous aurions ce droit. Le Mexique serait tenu de suivre certaines procédures bien précises en ce qui concerne les appels d'offres. Il faudrait que le processus soit très ouvert et le gouvernement serait tenu de publier les cahiers des charges, de préciser les exigences et de nous dire pour quelles raisons, si nous cherchions à le savoir, nous n'avons pas obtenu le contrat que vous venez de mentionner, par exemple. La situation serait donc très différente. Nous aurions des voies de recours et le processus serait beaucoup plus transparent. Nous pourrions demander, même exiger, qu'il soit transparent, alors qu'à l'heure actuelle, nous n'avons pas ce droit.

À propos de ce que vous avez dit tout à l'heure concernant l'analyse de l'Institut C.D. Howe, je vous fais remarquer que même les études du gouvernement ontarien reconnaissent que depuis 1988, un pourcentage important des pertes d'emplois et de revenus qu'a connues l'Ontario sont le résultat de facteurs cycliques, tels que les taux d'intérêt élevés, le cours du dollar et la faible performance économique des États-Unis; que s'il est vrai que l'Accord de libre-échange a entraîné la disparition d'emplois dans certaines industries non axées sur la haute technologie et offrant de faibles salaires, il est tout aussi vrai que nous avons gagné des emplois dans certaines industries axées sur la haute technologie où l'on offre des salaires élevés.

M. Barrett: Monsieur le président, si vous me permettez d'y revenir encore, j'aimerais vous citer textuellement—c'est pourquoi j'aime que tout soit par écrit—les conclusions de l'Institut C.D. Howe. . .

M. Schwanen: Vous aurez notre mémoire par écrit.

M. Barrett: Donc, en ce qui concerne ces projections. . . et je sais à quel point il est difficile de prédire l'avenir. Moi-même, il m'arrive de me tromper à l'occasion.

Des voix: Non!

M. Barrett: Voilà pourquoi je mets tout par écrit. Il m'est déjà arrivé de perdre des paris. Quand on fait un pari, il y a toujours une cote, mais là, il s'agit d'une affirmation claire et nette de la part de l'Institut C.D. Howe:

> «. . . une réduction des barrières tarifaires et non tarifaires entre le Canada et les États-Unis aurait pour effet de faire baisser les prix à consommation de presque 6 p. 100 et de faire augmenter les salaires réels et le revenu réel disponible d'environ 3 p. 100.»

Eh bien, c'était faux. Ce n'est pas bien grave; on ne vous demande pas non plus d'être parfait.

Alors, vu la situation actuelle au Mexique, croyez-vous vraiment que l'actuel gouvernement du Mexique va suivre les règles tout simplement parce qu'il a signé une entente, alors qu'il n'a jamais indiqué jusqu'à maintenant qu'il est prêt à respecter les promesses qu'il a faites en signant des ententes sur l'environnement et les normes à appliquer à la main-d'oeuvre dans les maquiladoras? Même le sénateur Lloyd Benson a admis que la performance du Mexique laisse à

[*Text*]

this current dispute we are having with Mexico will disappear? I don't.

• 1235

I want to conclude by saying that there's a difference of opinion depending on where you're coming from. One of the negotiators, Mr. Gordon Ritchie, calls the NAFTA "a negotiating triumph" for the Americans. He's one of the principal negotiators on the free trade agreement.

You are an academic group. Do you have a substantial library, a gathering of documents? From all studies done, projections, do you have an awareness of what the impact of the North American free trade is, sector by sector? If you do, do you have in your library a copy of Professor Harley Shaiken's five-year research study project on comparative costs between Canada, the U.S., and Mexico on automobile parts, automobile production and automobile investment, and a projection of investments? Are you familiar with that study? Do you have anything to refute the findings of the study that show that there has been, and there will continue to be, a significant shift in terms of capital investment in Mexico once we sign the FTA and now the NAFTA, and its projections on their production levels, their production costs and the offshore investment in the automobile industry that will be placed in Mexico once it's signed? Are you familiar with that study?

Mr. Schwanen: I'm not familiar with the study, but I wouldn't refute the facts you've mentioned. Of course, in a number of industries Mexico is a low-cost producer. Indeed, that is why, over the past few years, Canadian investment and indeed investment from all over the world has been heading towards Mexico.

Mr. Barrett: When you say "low cost" do you also include low wages? The minister of the Crown who came to this committee said that low wages are not a factor in the competition we'll face with Mexico.

Mr. Schwanen: They would be in some industries, of course. When we refer to averages, we can say that Canadian workers are more productive than Mexican workers, and I have no problem with that. If we look at certain industries—for example, in certain auto parts manufacturing—I have no problem in saying that Mexico may be more competitive than Canada. What's been happening, of course, is that our imports from Mexico have been going through the roof under the existing situation. We import almost $1 billion worth of auto parts from Mexico under the terms of the Canada-U.S. Auto Pact.

[*Translation*]

désirer en ce qui concerne l'exécution de ces promesses. Pensez-vous que notre différend actuel avec le Mexique va simplement disparaître? Moi, je n'en suis pas convaincu.

J'aimerais conclure en vous rappelant que les avis sont partagés selon l'optique que vous adoptez. L'un des négociateurs, M. Gordon Ritchie, qualifie l'ALÉNA de «triomphe» pour les négociateurs américains. Il a été l'un des principaux négociateurs de l'Accord de libre-échange.

Votre groupe comprend un certain nombre d'universitaires, il me semble. J'aimerais donc savoir si vous avez une bibliothèque complète, si vous faites la collecte de documents pertinents dans ce domaine. En vous basant sur les études et les projections, êtes-vous en mesure de nous dire quelle a été l'incidence de l'Accord de libre-échange sur chaque secteur? Si c'est le cas, avez-vous, dans votre bibliothèque, une copie de l'étude du professeur Harley Shaiken, menée sur cinq ans, qui présente une comparaison des coûts, au Canada, aux États-Unis et au Mexique, des pièces d'automobile, de la production automobile et des investissements dans ce secteur, ainsi qu'une projection des investissements futurs? Connaissez-vous cette étude? Êtes-vous au courant d'une analyse quelconque réfutant, d'une part, les conclusions d'une étude qui indiquait un bouleversement important de la situation après la conclusion de l'ALÉ, vu l'afflux de capitaux au Mexique—cette tendance devant se maintenir après la mise en oeuvre de l'ALÉNA—et, d'autre part, ses projection des niveaux de production, des coûts de production et des investissements étrangers dans l'industrie automobile après la signature de l'accord? Êtes-vous au courant de cette étude?

M. Schwanen: Non, mais je ne prétends pas non plus que les faits que vous venez de présenter ne soient pas exacts. Il est tout à fait vrai de dire que dans certaines industries, les coûts de production du Mexique sont évidemment beaucoup moins élevés. C'est justement pourquoi au cours des deux ou trois dernières années, les investisseurs non seulement canadiens, mais du monde entier placent leurs capitaux au Mexique.

M. Barrett: Quand vous dites que ses coûts de production sont peu élevés, voulez-vous dire par là que ses salaires sont également peu élevés? Un ministre de la Couronne qui a comparu devant le comité nous a dit que les faibles salaires au Mexique ne constituent pas un facteur important en ce qui concerne notre capacité de concurrencer le Mexique.

M. Schwanen: Ils vont l'être dans certaines industries, bien entendu. Si l'on parle de moyenne, on peut certainement affirmer que les travailleurs canadiens sont plus productifs que les travailleurs mexicains; cela me semble évident. Mais dans le cas de certaines industries—par exemple, la fabrication de certaines pièces d'automobile—cela me semble tout aussi évident que la compétitivité du Mexique est peut-être supérieure à celle du Canada. Ce qui arrive, évidemment, c'est que les importations en provenance du Mexique augmentent très rapidement à l'heure actuelle. Nos importations de pièces d'automobile en provenance du Mexique, dans le cadre du Pacte de l'automobile signé par le Canada et les États-Unis, se chiffrent à presque un milliard de dollars.

[*Texte*]

Mr. Barrett: The free trade agreement has opened the doors even wider.

Mr. Schwanen: The free trade agreement has not opened the door, in this particular situation, more than the Auto Pact did. Under the Auto Pact, the Canadian-based producers can import parts duty-free from anywhere in the world, provided they meet certain safeguards and so on, which they do, in terms of Canadian assembly and value-added levels. The average Canadian tariff vis-à-vis Mexican products is 2.7%. Mind you, those are not my own calculations; those are from the Department of Finance, but I really have to lend credence to that number. I really don't see how we can stop—if we really want to, which we don't—imports of certain products from Mexico to keep on growing unless we raise protection and tariffs vis-à-vis Mexico.

Therefore, what we're talking about here is a situation that is already happening. Mexico is indeed becoming more competitive in certain industries, but the point is that the Mexican market is now virtually closed to a lot of Canadian products. Under the terms of the free trade agreement, Mexico will do much more to open its market to our products than we will open our market to their products.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I have just a last comment. Your analysis of the impact of the FTA between Canada and the United States on the auto parts industry is entirely different from the analysis we got from Mr. White. Whom do we believe? All we know is that the devastation has taken place in the auto parts industry in this country since we signed the FTA.

Mr. Schwanen: I would simply respond to that by saying, just look at the average tariff that is collected on imports of Mexican auto parts into Canada. It's zero.

Mr. Barrett: It was a fundamental change in the agreement.

Mr. Schwanen: It's zero.

Mr. Barrett: It was a fundamental change in the agreement, as Mr. White pointed out. But, nonetheless, thank you very much.

• 1240

Mr. Van De Walle: I would have one question. In the light of President Clinton's remarks with regard to parallel agreements, there's been a considerable amount of discussion about that in Canada. I think the president of the Canadian Federation of Labour stated that if Canada is going to go ahead, it was paramount that we would have those. What are your opinions with regard to having parallel agreements? In what areas would you have these agreements?

[*Traduction*]

M. Barrett: Grâce à l'Accord de libre-échange, les portes sont maintenant encore plus grandes ouvertes.

M. Schwanen: À cet égard, l'incidence de l'Accord de libre-échange n'a pas été plus importante que celle du Pacte de l'automobile. Aux termes de ce dernier, les producteurs basés au Canada peuvent importer des pièces en franchise de n'importe quel pays du monde, à condition qu'ils respectent certaines conditions—et c'est le cas—en ce qui concerne l'assemblage au Canada et les niveaux de valeur ajoutée. Le tarif moyen imposé par le Canada aux produits mexicains est de 2,7 p. 100. Remarquez bien, il ne s'agit pas là de mes propres calculs; ce sont les chiffres du ministère des Finances, chiffres qui me semblent tout à fait crédibles. Je vois mal comment nous pourrons freiner—si c'est bien cela notre objectif, et je ne pense pas que cela le soit—l'importation de certains produits du Mexique, à moins de nous protéger davantage au moyen de tarifs plus élevés.

Par conséquent, nous parlons ici de quelque chose qui est déjà une réalité. Le Mexique devient effectivement plus compétitif dans certaines industries, alors que le marché mexicain est plus ou moins fermé à bon nombre de produits canadiens. Aux termes de l'Accord de libre-échange, le Mexique va devoir ouvrir beaucoup plus son marché à nos produits que nous, à leurs produits.

M. Barrett: J'ai un dernier commentaire à faire, monsieur le président. Votre analyse de l'incidence de l'ALÉ sur l'industrie des pièces d'automobile est tout à fait différente de celle que nous a proposée M. White. Qui donc faut-il croire? Tout ce qu'on peut dire, c'est que la destruction progressive de l'industrie des pièces d'automobile a commencé après la signature de l'Accord de libre-échange.

M. Schwanen: En guise de réponse, je vous dirai simplement qu'il suffit de regarder le tarif moyen imposé par le Canada aux importations de pièces d'automobile mexicaines. Vous allez voir que c'est zéro.

M. Barrett: Il s'agissait d'un changement fondamental en ce qui concerne l'accord.

N. Schwanen: Oui, mais c'est zéro.

M. Barrett: C'était tout de même un changement fondamental, comme nous l'a fait remarquer M. White. Je vous remercie tout de même de vos commentaires.

M. Van De Walle: J'ai une question à poser. Étant donné ce que le président Clinton a dit au sujet des accords parallèles, on en discute beaucoup au Canada à l'heure actuelle. Je crois que le président de la Fédération canadienne du travail a dit que si le Canada compte participer à cette initiative, il lui faudrait absolument ces accords. J'aimerais savoir ce que vous pensez de l'idée d'avoir des accords parallèles et dans quel domaine vous les jugeriez essentiels?

[*Text*]

Mr. Schwanen: We see them as parallel. I don't think it's necessary at this stage to have separate agreements on the environment or labour standards, if countries wish to negotiate them. We'd have to make an economic analysis of the agreements as they appear in their final form. I don't think they're necessary to achieve our objectives of greater access to the U.S. and Mexican markets.

In the NAFTA there are already significant environmental provisions. That really is a breakthrough in terms of ensuring that countries do have the right to impose environmental standards, for example, in reviewing investment projects, and also in general to impose environmental and health standards without those standards being considered barriers to trade. That is a significant difference, for example, from the current thinking at the GATT. From the point of view of environmental standards, the NAFTA certainly would be very progressive.

Mr. Van De Walle: Could we go to labour issues. That's really what they were getting at, that there should be a parallel agreement on labour issues. Whenever I pressed them to spell it out specifically, they skated all over the—

Mr. Schwanen: Well, that doesn't surprise me. If you start telling other countries how to run their business, particularly in such issues as labour standards... Obviously the situation in Mexico is vastly different; we're talking about a developing country. If you tell them what standards to impose, maybe the United States could tell us what labour standards to impose. I don't think we would favour uniform standards. The question that arises, and that's where the problem arises, is whose standards are you going to impose? I'm not so sure that in negotiations Canadian standards, which we all feel comfortable with, I suppose, would end up being chosen.

I would, however, be favourable to something that said that any subsidy being paid out to ensure that labour adjusts to free trade should not be countervailable; therefore labour adjustment policies, for example, would not be considered illegal subsidies under the NAFTA. I think that would be a positive step that could be part of a parallel agreement on labour. This is not currently in the NAFTA. In terms of imposing uniform or harmonized standards, the question is, whose standards? That is a question you cannot really answer.

[*Translation*]

M. Schwanen: Pour nous, il s'agit bien d'accords parallèles. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de conclure dès maintenant des accords distincts sur l'environnement ou les normes à appliquer en matière de travail, s'il s'avère que les pays souhaitent négocier de tels accords. Il nous faudrait d'abord faire une analyse économique du texte définitif de ces accords. Mais je ne pense pas qu'ils soient nécessaires pour atteindre nos objectifs, c'est-à-dire un meilleur accès aux marchés américains et mexicains.

Les dispositions environnementales de l'ALÉNA sont déjà assez étoffées. C'est d'ailleurs un grand progrès pour ce qui est de s'assurer que les pays signataires ont le droit de faire entrer la question des normes environnementales dans l'examen des projets d'investissement, par exemple, ou même d'imposer des normes environnementales et sanitaires en général, sans que ces normes soient considérées comme des obstacles au commerce. C'est une différence importante par rapport aux principes qui soutendent actuellement le GATT. Donc, du point de vue des normes environnementales, l'ALÉNA constitue un progès important.

M. Van De Walle: Parlons maintenant des questions de main-d'oeuvre. C'est surtout de cela qu'ils parlaient—c'est-à-dire qu'il faut un accord parallèle sur les questions de travail et de main-d'oeuvre. Mais chaque fois que je leur demandais de me dire exactement ce qu'ils recherchaient, ils me répondaient toujours par des généralités...

M. Schwanen: Et bien, cela ne me surprend guère. Si vous commencez à dire aux autres pays comment ils doivent mener leurs affaires, surtout dans le domaine du travail et de la main-d'oeuvre... Évidemment, la situation au Mexique est très différente puisqu'il s'agit d'un pays en voie de développement. Si vous insistez pour dire quelles normes le Mexique doit appliquer, il est possible que les États-Unis décident de nous dire quelles normes nous devons appliquer au Canada. Je ne pense pas que nous soyons en faveur de normes uniformes. On doit donc se demander—et c'est justement cela le problème—quelles normes vont être retenues? Dans le contexte des négociations, je doute un peu que nos normes canadiennes, que nous jugeons tout à fait appropriées, soient retenues.

Par contre, je serais en faveur d'une mesure éliminant l'imposition de droits compensateurs à l'égard de toute subvention visant à assurer la bonne adaptation de la main-d'oeuvre au libre-échange; autrement dit, les subventions au titre de l'adaptation de la main-d'oeuvre, par exemple, ne seraient pas considérées illégales aux termes de l'ALÉNA. À mon avis, ce genre de changement positif pourrait se faire dans le contexte d'un accord parallèle sur la main-d'oeuvre. L'ALÉNA ne contient actuellement aucune mesure à cet effet. Quant à l'harmonisation des normes, on doit se demander quelles normes vont l'emporter? C'est une question à laquelle il n'est pas possible de répondre.

[*Texte*]

The Chairman: I'd like to follow up on that point. For example, if one firm in one jurisdiction was paying $10 an hour, and it was clear that these jobs were going to move because of a pure labour adjustment feature, and if government was going to subsidize this company the $2 an hour differential, you would say that's not a trade subsidy as it is put into the agreement.

Mr. Schwanen: No. I was talking rather in terms of an adjustment policy. There are some special funds that are provided to help retrain workers in a particular industry, for example.

The Chairman: But not direct support.

Mr. Schwanen: Not ongoing permanent support, no.

Mr. LeBlanc: I would like to come back to the adjustment issue, but before I do, I'd like to ask about the estimates of job losses as a result of the FTA.

• 1245

Earlier this morning the Canadian Labour Congress restated their estimates of 400,000 job losses in the manufacturing sector as a result of the free trade agreement, not totally as result of the free trade agreement but since the free trade agreement, which the free trade agreement had a lot to do with.

You seem to be saying, based on the research of the C.D. Howe Institute and others, that there is a convergence in the estimates of what impact the free trade agreement has had on employment in Canada. Is there a paper or synthesis that has been done of the different studies and methodologies that would give us a fairly good and reliable estimate of the structural impacts of free trade on job losses in Canada?

Mr. Schwanen: Not as yet. Of course, any such study would have to take into account the fact that over the past four years we've not only had a free trade agreement—talking about the methodology now—but also that we've had an overvalued dollar, high interest rates, recession in the United States.

When such factors are taken into account, for example, in the recent work that was done by the Ontario treasury and economics ministry—therefore not people who are necessarily predisposed at the moment towards free trade—they conclude that 65% of the jobs lost in Ontario manufacturing over that period were due to cyclical factors, the ones I mentioned, in particular the overvalued dollar. That would leave something like 35% due to structural factors. That corresponds to the numbers I mentioned, somewhere between 100,000 and 150,000 jobs that we will be talking about if they are right.

That is one study that is taking into account the other elements that have been going on in our economy since 1988. We haven't just had the free trade agreement. We've had other negative factors affecting the economy.

[*Traduction*]

Le président: Pour illustrer ce que vous verrez de dire, si une compagnie implantée dans l'un des trois pays payait 10$ de l'heure, par exemple, et si ces emplois semblaient voués à disparaître à cause d'un problème d'adaptation de la main-d'oeuvre et que le gouvernement, souhaitant le régler, offrait à l'entreprise de payer la différence de salaire de 2$ de l'heure, dans votre scénario, il ne s'agirait pas là d'une subvention commerciale aux termes de l'accord.

M. Schwanen: Non. Je parlais plutôt de politique d'adaptation de la main-d'oeuvre—par exemple, des fonds spéciaux qui sont créés pour le recyclage des travailleurs d'une industrie particulière.

Le président: Mais non une aide directe.

M. Schwanen: Non, pas d'aide permanente.

M. LeBlanc: J'aimerais, moi, aussi, parler de cette question d'adaptation de la main-d'oeuvre, mais je voudrais tout d'abord vous demander de nous donner votre évaluation du nombre d'emplois qui auraient disparu à cause de l'ALÉ.

Tout à l'heure, le Congrès du travail du Canada a confirmé son estimation du nombre d'emplois perdus dans le secteur manufacturier depuis l'adoption de l'Accord de libre-échange, qu'il évalue à 400 000, non pas exclusivement à cause de l'Accord de libre-échange, mais, disons, depuis son adoption, l'accord ayant été un facteur important.

En vous fondant sur les recherches de l'Institut C.D. Howe et d'autres, vous semblez dire qu'il y a convergence des estimations de l'incidence de l'Accord de libre-échange sur les emplois au Canada. Existe-t-il une analyse ou synthèse des diverses études et méthodologies qui nous permettrait d'en arriver à une estimation assez stable des changements structurels conduisant à la disparition d'emplois entraînée par l'Accord de libre-échange?

M. Schwanen: Non, pas encore. Bien entendu, il faudrait qu'une telle analyse prenne en considération—là, je parle de la méthodologie—d'autres facteurs importants, à part l'Accord de libre-échange, qui se sont manifestés au cours des quatre dernières années—à savoir, la surévaluation du dollar, les taux d'intérêt élevés et la récession aux États-Unis.

Lorsque de tels facteurs sont pris en considération, comme dans la récente étude menée par le ministère ontarien chargé des finances et de l'économie—c'est-à-dire pas des gens qui sont forcément en faveur du libre-échange à l'heure actuelle—on conclut que 65 p. 100 des emplois perdus dans le secteur manufacturier ont disparu à cause de facteurs cycliques, comme ceux que je viens de mentionner, et entre autres la surévaluation du dollar. Cela laisserait environ 35 p. 100 pour des facteurs structurels. Cela correspond bien aux chiffres que j'ai mentionnés tout à l'heure, c'est-à-dire, environ 100 000 et 150 000 emplois, si leurs conclusions sont justes.

Voilà donc une étude qui prend en considération d'autres facteurs importants qui influencent notre économie depuis 1988. L'Accord de libre-échange n'est pas le seul facteur important. D'autres facteurs négatifs ont également influé sur l'économie.

[*Text*]

I mentioned a recent estimate by the Canadian Steel Trades and Employment Congress, which seems to suggest that 140,000 jobs have been lost due to free trade. I referred to the Economic Council of Canada projections before the free trade agreement was implemented that 188,000 jobs would be lost due to free trade.

We have looked at the import penetration to check whether the industries in which imports have indeed gone up tremendously—and there are a few—were those industries that were supposed to lose under free trade under those various studies. They were. Furniture, food processing, small electrical appliances—those sort of industries that were predicted to lose under free trade indeed have lost under free trade. I see a convergence in that sense of the various estimates of what has been the downside of free trade. I'm always a little bit shocked that very few people who like to talk about the downside refer at all to the upside.

Mr. LeBlanc: Some industries have actually expanded in Canada since the free trade agreement, as you predicted.

Mr. Schwanen: Certainly exports have expanded tremendously in certain areas, and exports to the United States. Whether the industry has expanded as a whole depends on whether the Canadian domestic market was expanding also at the same time, but certainly the export side has been very, very bright for us under the free trade agreement. It's been one of the brightest spots in our economy, something that has essentially been sustaining Canadian GDP over the past few years.

Mr. LeBlanc: Where are we in the shake-out? Do you expect the shake-out to continue for some time to come?

Mr. Schwanen: When there are major structural changes, losers tend to react much more quickly than potential gainers. I do not have a number for you, but my guess is that everybody who figured out that they were going to lose under free trade has already folded, whereas people who are potential gainers have yet to realize the extent to which the markets have been opened up, or will be opened up further, under NAFTA. Therefore I see the gains as coming over time, whereas we've already experienced the bulk or the brunt of the losses.

• 1250

Mr. LeBlanc: So most of the losses we've already experienced, in your view.

Mr. Schwanen: I would very much say so, yes. The overvalued dollar must have been especially discouraging for certain exporters who were already not able to compete. Therefore, I would say that this has had the impact of

[*Translation*]

J'ai mentionné une récente estimation du Conseil canadien du commerce et de l'emploi dans la sidérurgie qui laissait entendre que 140 000 emplois auraient disparu à cause du libre-échange. J'ai aussi fait allusion aux projections du Conseil économique du Canada avant la conclusion de l'Accord de libre-échange, selon lesquelles, quelque 188 000 emplois disparaîtraient après son adoption.

Nous avons également étudié la question de la pénétration des importations pour déterminer si les industries où les importations sont montées en flèche—et il y en a quelques-unes—étaient bien celles qui devaient être perdantes sous le régime du libre-échange, d'après les conclusions de ces diverses études. Et c'était bien les mêmes. Qu'on parle de l'industrie de l'ameublement, de la transformation des produits alimentaires ou des petits appareils électriques, voilà toutes des industries qui, d'après les prévisions, risquaient d'êtres compromises par l'Accord de libre-échange et qui l'ont été effectivement. Là où je vois une certaine convergence, c'est dans les diverses estimations des effets négatifs du libre-échange. Je suis toujours choqué de constater que parmis ceux qui aiment parler des effets négatifs, il y en a peu qui jugent bon de parler des effets positifs.

M. LeBlanc: En fait, conformément à vos projections, certaines industries ont même pris de l'expansion au Canada depuis la conclusion de l'Accord de libre-échange.

M. Schwanen: Il ne fait aucun doute qu'il y a eu un accroissement important des exportations aux États-Unis dans certains secteurs. Que l'industrie dans sôn ensemble ait pris de l'expansion, ou non, dépend évidemment de la situation du marché intérieur à l'époque, mais on peut affirmer que du côté des exportations, le Canada a énormément profité de l'Accord de libre-échange. C'est l'un des aspects les plus positifs de l'évolution économique actuelle et c'est cette expansion qui a permis de soutenir le PIB canadien au cours des deux ou trois dernières années.

M. LeBlanc: Et où en sommes-nous dans cette évolution? Pensez-vous que les choses vont continuer à évoluer pendant encore quelque temps?

M. Schwanen: Lorsqu'il est question de changement structurel, ceux qui perdent ont tendance à réagir beaucoup plus rapidement que ceux qui gagnent. Je n'ai pas de chiffres à vous donner, mais j'ai l'impression que toutes les entreprises qui savaient qu'elles seraient compromises par l'adoption de l'Accord de libre-échange ont déjà fermé leurs portes, alors que celles qui sont susceptibles d'être gagnantes n'ont pas encore réalisé à quel point les marchés sont plus ouverts, ou vont bientôt l'être, après la mise en oeuvre de l'ALÉNA. Les bénéfices viendront à long terme alors que nous avons déjà subi les plus grosses pertes.

M. LeBlanc: Vous pensez donc que le pire est passé en ce qui concerne les pertes.

M. Schwanen: J'en suis convaincu, oui. La surévaluation du dollar a rendu les choses difficiles pour certains exportateurs qui d'emblée, n'avaient pas les moyens d'être compétitifs. Par conséquent, l'ajustement a été accéléré au

[*Texte*]

accelerating adjustment rather than extending it over time. In other words, the overvalued dollar over the past few years has been a factor in accelerating the adjustment and the negative impact of the free trade agreement.

Mr. LeBlanc: In your view, is the dollar overvalued?

Mr. Schwanen: It was. It looked as though it was going to remain that way. People can't really forecast exchange rates. If it stays overvalued for two or three years, they figure it's going to stay that way for a long time. Right now it is not. It's back more or less where it was before we signed the free trade agreement, but for the longest time it was overvalued.

Mr. LeBlanc: On adjustment, is Canada doing all it can to prepare its economy to adjust? Is the broad framework of policies that we now have in place adequate?

Mr. Schwanen: I would like to answer that specifically with respect to adjustment to change in trade policies, if I may. We've had some problems with the fact that the vast majority of studies that were supportive of free trade before 1988, whether it's the Macdonald commission or the Economic Council or others, were also suggesting that we have a special look at adjustment policies. It was predicted that a number of industries would suffer under free trade. That hasn't been done. What we've found is that it would have been easy to predict where it was easy to predict, and now that the predictions were right, where free trade hit us the most. As I mentioned, it was in certain traditional manufacturing sectors in which Canada was not very competitive.

Therefore I think in retrospect, and certainly for the NAFTA, we would basically favour at least some kind of formal monitoring of the adjustment process through a panel that would be able to recommend adjustment policies where necessary, specifically in response to shifts in trade policy such as the NAFTA. It's very difficult for me to say right now that the overall framework of Canadian labour and training policies is inadequate. That's not really the area in which I specialize, unfortunately, but I would certainly very much favour monitoring the adjustment process under NAFTA, which we haven't done under the free trade agreement and perhaps should have done.

Mr. LeBlanc: You seem to be suggesting that what's needed is sectoral-specific adjustment policies for specific industries that would be affected by the NAFTA.

Mr. Schwanen: I think it's possible that this would be needed. Therefore we need some committee of experts, for example, to monitor the situation and have a look at where current adjustment policies are perhaps failing certain workers in certain specific industries that are subject to increased adjustment pressures. I wouldn't care, at the moment, to point out which industry that might be in. It certainly might be in the apparel, for example. I might see a

[*Traduction*]

lieu d'être étalé sur plusieurs années. Autrement dit, la valeur élevée du dollar au cours des années précédentes a accéléré l'ajustement et l'impact nocif du traité de libre-échange.

M. LeBlanc: À votre avis, le dollar est-il surévalué?

M. Schwanen: Il l'a été. On avait l'impression qu'il allait l'être pendant longtemps. Il est difficile de prévoir les taux de change. Si le dollar a été surestimé pendant deux ou trois ans, on a tendance à croire qu'il le sera encore pendant longtemps. Mais ce n'est pas le cas actuellement. Le dollar est maintenant revenu à la valeur qu'il avait avant l'adoption de l'Accord de libre-échange, mais il a néanmoins été longtemps surévalué.

M. LeBlanc: Le Canada fait-il le nécessaire pour ajuster son économie? Les politiques actuelles suffiront-elles?

M. Schwanen: J'aimerais répondre plus précisément à cette question en parlant de l'ajustement de la politique commerciale. Il y a eu des problèmes relatifs au fait que la grande majorité des études faites avant 1988, qui appuyaient le libre-échange, que ce soit la Commission Macdonald ou le Conseil économique, entre autres, préconisaient également l'étude de mesures d'ajustement. Selon ces études, un certain nombre d'industries seraient victimes du libre-échange. Mais on n'a pas examiné de telles mesures. En rétrospective, il aurait été facile de faire des prévisions dans les domaines où c'était possible, et maintenant que, les prévisions se sont révèlées justes, de déterminer quels secteurs seraient durement touchés par le libre-échange. Comme je l'ai mentionné, certains secteurs manufacturiers traditionnels au Canada n'étaient pas très concurrentiels.

J'estime donc, étant donné les événements, et surtout en ce qui concerne l'ALÉNA, qu'on devrait créer un mécanisme qui permettrait de contrôler le processus d'ajustement, une commission qui pourrait recommander des politiques d'ajustement si nécessaire, surtout en réponse à des changements dans la politique commerciale, comme c'est le cas avec l'ALÉNA. À l'heure actuelle, je ne peux pas déclarer qu'en général, les politiques canadiennes sur la main-d'oeuvre et la formation sont inadéquates. Ce n'est malheureusement pas ma spécialité, mais je crois qu'il est important de suivre le processus d'ajustement qui découlera de l'ALÉNA, ce que nous n'avons pas fait après l'Accord de libre-échange et que nous aurions peut-être dû faire.

M. LeBlanc: Vous semblez indiquer qu'il nous faut des politiques d'ajustement précises pour certaines industries qui seront touchées par l'ALÉNA.

M. Schwanen: Je crois, que c'est probablement nécessaire. Il nous faudra donc créer des comités d'experts qui, par exemple, contrôleraient la situation et examineraient les politiques d'ajustement actuelles qui ne répondent pas aux besoins des travailleurs dans certains secteurs, qui doivent s'ajuster. Je ne peux, pour l'instant, dire de quels secteurs il s'agit. L'industrie du vêtement? C'est bien possible. En revanche, certaines industries seront peut-être bien servies

[*Text*]

case for that. There are other industries in which the adjustment process might be very well taken care of by existing programs. I would certainly favour some kind of panel of experts or committee to look at the adjustment needs of the Canadian economy under conditions of greater free trade with Mexico. I would be very favourable to that.

• 1255

The Chairman: I would like to ask one question. I have read the report that was issued in October 1992, *Were the Optimists Wrong on Free Trade?* In one of the tables you show the type of exports. It was broken down in table 4. We have always talked about the fact that when we do export we just export our raw natural resources. Your study showed a different result for those areas that were resource based and those that were non-resource based that were liberated by free trade.

I am wondering if you could elaborate on the results a little more. I know you touched on it in your opening remarks, but I wonder whether you could, for the benefit of the record, clearly put it on the record.

Mr. Schwanen: What's been happening since 1988, at least since the beginning of 1989, is that non-resource-based exports to the United States have grown by 34% in value. That is what I would qualify as higher-value-added manufacturing, and that excludes the auto sector, which is a separate component. This has not happened vis-à-vis other countries. In fact, vis-à-vis other countries those exports have declined.

The point I was making in the study was that resource-based exports have grown, but not nearly as much. Therefore the story that has been unfolding since 1988 seems to be consistent with the view that free trade is actually helping Canada depend less on resource-based industries and expand in those industries that are higher value-added.

There are a number of studies, certainly a very recent one by the Economic Council, that show that one of the major factors behind our lagging in terms of export growth vis-à-vis other countries is our greater dependence on natural resource exports. Therefore, I would see any development in non-resource based exports as very positive. This is what's happening under free trade.

The Chairman: I thank you for putting that on the record. I would strongly suggest this to any members if they want to read something.

Are there similar organizations in the United States or Mexico that do the same sort of independent analysis in their countries as the C.D. Howe Institute does in Canada?

Mr. Schwanen: There are certainly a number of them in the United States. I am not aware that much of independent Mexican research is done on that particular subject.

In the United States there is a wide range of associations, business or labour. Independent institutes, such as the Cato Institute, for example, have done that kind of research and come up with fairly similar conclusions.

[*Translation*]

par les programmes existants. Mais je suis pour la création d'une commission ou d'un comité d'experts qui étudierait les besoins d'ajustement de l'économie canadienne dans le contexte du libre-échange avec le Mexique. J'appuierais fortement la création d'un tel comité.

Le président: J'aimerais poser une question. J'ai lu le rapport publié en octobre 1992 et intitulé *Were the Optimists Wrong on Free Trade?* (Les Optimistes se sont-ils trompés au sujet du libre-échange?). Un des tableaux illustre diverses exportations. Elles sont ventilées au tableau 4. Lorsqu'on parle d'exportations, on dit toujours que le Canada n'exporte que des matières premières non traitées. Votre étude a fait état de résultats différents pour les exportations à base de matières premières et celles qui ne le sont pas et qui ont bénéficié du libre-échange.

Pouvez-vous commenter ces résultats? Je sais que vous en avez fait mention dans vos remarques liminaires, mais je me demandais si vous pouviez revenir sur les résultats pour consigner ces informations au procès-verbal.

M. Schwanen: Depuis 1988, du moins depuis le début de 1989, la valeur des exportations canadiennes vers les États-Unis qui ne sont pas basées sur des matières premières a augmenté de 34 p. 100. C'est ce que j'appelle les produits manifacturés à forte valeur ajoutée; cela exclut le secteur de l'automobile, qui est un secteur distinct. Mais le même phénomène ne s'est pas produit pour nos échanges avec d'autres partenaires commerciaux. En fait, c'est le contraire qui s'est produit.

Ce que j'ai voulu démontrer dans cette étude, c'est que nos exportations de matières premières ont augmenté, mais pas autant que nos autres exportations. Depuis 1988, on entend dire que le libre-échange a aidé le Canada à se défaire de sa dépendance sur les industries à base de matières premières pour développer les industries où il y a une valeur ajoutée. Il appert que c'est bien le cas.

Plusieurs études, dont celles—récentes—du Conseil économique, ont démontré qu'une des principales raisons pour laquelle nos exportations ne sont pas aussi fortes que celles d'autres pays est notre dépendance vis-à-vis les exportations de matières premières. J'estime donc que le développement d'exportations autres que les matières premières est très positif. Voilà ce qui est en train de se produire grâce au libre-échange.

Le président: Merci d'avoir précisé cela de nouveau. Si le sujet intéresse les autres membres du comité, je vous suggère fortement de lire ce document.

Existe-t-il aux États-Unis ou au Mexique des organisations semblables à l'Institut C.D. Howe qui font le même genre de travail?

M. Schwanen: Il en existe plusieurs aux États-Unis. J'ignore s'il se fait beaucoup de recherche indépendante de cette nature au Mexique.

Aux États-Unis, il existe toute une gamme d'associations patronales et syndicales. Des instituts indépendants, tel le Cato Institute, ont fait des recherches similaires et leurs conclusions sont semblables aux nôtres.

[*Texte*]

The Chairman: Thank you for coming forward and putting your comments on the official record.

I thank the members for their endurance.

We are back here at 3:30 this afternoon.

[*Traduction*]

Le président: Je vous remercie d'avoir présenté cet exposé qui sera consigné dans la transcription officielle de nos délibérations.

Je remercie les députés de leur patience.

Le comité se réunira à nouveau à 15h30 cet après-midi.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Federation of Labour:

James A. McCambly, President.

From the Canadian Labour Congress:

Robert White, President;

Andrew Jackson, Senior Economist, Social & Economic Policy.

From the C.D. Howe Institute:

Daniel Schwanen, Senior Policy Analyst.

TÉMOINS

De la Fédération canadienne du travail:

James A. McCambly, président.

Du Congrès du travail du Canada:

Robert White, président;

Andrew Jackson, économiste principal, Politique sociale et économique.

De l'Institut C.D. Howe:

Daniel Schwanen, analyste de politiques principal.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

XC11
-E102
CA1
XC 11

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 36

Thursday, February 11, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 36

Le jeudi 11 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
MAY 1993
University of Toronto

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

25350—1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, FEBRUARY 11, 1993
(38)

[*Text*]

The Sub–Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:39 o'clock p.m. this day, in Room 237–C, Centre Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Committee present: David Barrett, Francis LeBlanc, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Members present: Bobbie Sparrow for Gabrielle Bertrand; Jack Whittaker for David Barrett.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the Canadian Life and Health Insurance Association Inc.: Mark Daniels, President; Diane Schwartz, Senior Vice–President, International Operations, Manu Life Financial; Claude Forget, Senior Vice–President, Corporate Affairs, Laurentian Group Corporation. *From the University of Toronto:* John Crispo, Professor of Political Economy, Faculty of Management.

The Sub–Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

The witnesses from the Canadian Life and Health Insurance Association made an opening statement and answered questions.

At 4:28 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:31 o'clock p.m., the sitting resumed.

The witness from the University of Toronto made an opening statement and answered questions.

At 5:35 o'clock p.m., the Sub–Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub–Committee

Diane Diotte

Committee Clerk

PROCÈS–VERBAL

LE JEUDI 11 FÉVRIER 1993
(38)

[*Traduction*]

Le Sous–comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 39, dans la salle 237–C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous–comité présents: David Barrett, Francis LeBlanc, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Bobbie Sparrow remplace Gabrielle Bertrand; Jack Whittaker remplace David Barrett.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: De l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.: Mark Daniels, président; Diane Schwartz, vice–présidente principale, Affaires internationales, Manu Life Financial; Claude Forget, vice–président principal, Affaires corporatives, Corporation du groupe la Laurentienne. *De l'Université de Toronto:* John Crispo, professeur d'économie politique, Faculté d'administration.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous–comité poursuit l'examen de l'Accord de libre–échange nord–américain (*voir les Procès–verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Les témoins de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes font des exposés et répondent aux questions.

À 16 h 28, la séance est suspendue.

À 16 h 31, la séance reprend.

Le témoin de l'Université de Toronto fait un exposé et répond aux questions.

À 17 h 35, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous–comité

Marie Carrière

Greffière de comité

Diane Diotte

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, February 11, 1993

• 1533

The Chairman: We are reconvening the Sub–Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade, in relation to the North American Free Trade Agreement.

Our first witness this afternoon is from the Canadian Life and Health Insurance Association Inc., Mark Daniels, who is the President.

Mr. LeBlanc from the Liberal party is currently giving a speech in the House right now on a bill, but he will be joining us shortly.

I would ask Mr. Daniels to introduce his colleagues. I understand there is a joint presentation of about 15 to 20 minutes in length, after which we will go to questions, starting with Mr. Barrett.

Mr. Daniels.

Mr. Mark Daniels (President, Canadian Life and Health Insurance Association Inc.): Thank you, Mr. Chairman.

Gentlemen, I am president of the Canadian Life and Health Insurance Association, which represents about 101 life and health companies carrying on business in Canada.

I am joined today by Diane Schwartz, Senior Vice–President, International Operations of Manulife Financial; and Mr. Claude Forget, Senior Vice–President, Corporate Development, Laurentian Group Corporation.

The Canadian life and health industry, Mr. Chairman, recognizes the important role this subcommittee on international trade is playing in developing a consensus on the proposed North American Free Trade Agreement by inviting the viewpoints of Canadians from all walks of life.

• 1535

As you have indicated, Mr. Chairman, we are appearing before you today to provide the Canadian life and health industry's view on the propriety of the proposed NAFTA.

Earlier we forwarded our ''World Class Competitor'' submission to the clerk of the committee, and I understand each member has a copy of this document before him or her.

It should be readily apparent from our submission and from our testimony that our industry strongly supports the proposed NAFTA. After more than a century of intense competition in foreign insurance markets, the Canadian life and health insurance sector has been one of the most internationally successful life and health industries in the world. Where market access has been permitted, Mr. Chairman, Canadian life and health insurers have demonstrated their ability to compete and to win in world markets.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 11 février 1993

Le président: Le Sous–comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur reprend ses audiences sur l'Accord de libre–échange nord–américain.

Notre premier témoin cet après–midi est Mark Daniels, président de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc.

M. LeBlanc, du Parti libéral, est en train de prononcer à la Chambre un discours sur un projet de loi. Il se joindra à nous sous peu.

Je vais demander à M. Daniels de nous présenter ses collègues. Après leur exposé conjoint, qui durera de 15 à 20 minutes, nous passerons aux questions. Nous commencerons par M. Barrett.

Monsieur Daniels.

M. Mark Daniels (président, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc.): Merci, monsieur le président.

Messieurs, je suis président de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, qui représente environ 101 compagnies d'assurances de personnes implantées au Canada.

M'accompagnent aujourd'hui Diane Schwartz, vice–présidente principale aux Affaires internationales de Financière Manu Vie, et M. Claude Forget, vice–président principal, Affaires corporatives, Corporation du groupe La Laurentienne.

Monsieur le président, l'industrie canadienne des assurances de personnes reconnaît le rôle important que joue le Sous–comité du commerce extérieur en essayant de dégager un consensus au sujet de l'Accord de libre–échange nord–américain proposé, et en invitant les Canadiens de toutes les sphères d'activité à lui faire part de leur point de vue.

Comme vous l'avez dit, monsieur le président, nous venons vous faire part aujourd'hui de la position de l'industrie canadienne des assurances de personnes au sujet de l'à–propos de l'ALÉNA proposé.

Nous avons déjà fait parvenir au greffier du Comité notre mémoire intitulé «Soutenir la concurrence à l'échelle internationale». Je crois savoir que chaque membre du Comité en a une copie entre les mains.

Notre mémoire et notre témoignage démontreront clairement que notre industrie appuie fermement l'ALÉNA proposé. Après plus d'un siècle de concurrence acharnée sur les marchés étrangers des assurances, l'industrie canadienne des assurances de personnes est une de celles qui réussissent le mieux sur la scène internationale. Lorsqu'elles elles ont eu accès aux marchés, monsieur le président, les sociétés canadiennes d'assurances de personnes ont prouvé qu'elles pouvaient soutenir la concurrence et gagner sur les marchés mondiaux.

[*Texte*]

Our industry's foreign customers include over five million residents from more than 20 countries. The U.S., of course, is our biggest and most important source of international revenue, but the European and Asia–Pacific markets are also significant. About 15 Canadian life and health insurance companies have international business operations, and their total foreign revenue in 1990 amounted to more than $20 billion. Compared with Canada's other financial services industries, the Canadian life industry can be aptly described as the most internationalized.

These extensive international operations have attained vital financial importance for the industry. In 1990, for the industry as a whole, about 40% of our worldwide premium income originated outside of Canada, compared to about 20% for the United Kingdom, 5% for the U.S., and nil for Japan. Obviously, the international marketplace is of central importance to the Canadian life and health industry, including many of its 65,000 employees across Canada, whose jobs are dependent upon the success of foreign business operations. Hence, Mr. Chairman, you'll see our interest in this subject–matter.

There's no question that the future growth and prosperity of Canada's life and health insurers will lie in their ability to gain access to and successfully compete in the emerging insurance markets around the globe.

One of these newly emerging markets of attraction certainly to our industry is Mexico, with its 85 million people and its prospects of a rising standard of living, with a corresponding demand by its population for a wide variety of financial services, including those provided by our industry.

The proposed NAFTA presents our industry with a major opportunity to gain access to the Mexican insurance market. We also believe that NAFTA, once ratified, will stand as an important example for future multilateral free trade agreements involving Canada and other countries in this hemisphere and perhaps around the world.

Mr. Chairman, I would like now to call on Diane Schwartz, who will briefly describe her company's international trade achievements and the increasingly important need for access to new foreign markets for our industry's products and services. Following this, Mr. Forget will outline the Canadian life and health industry's free trade policy and explain how the provisions of NAFTA suit our requirements and needs, particularly insofar as the Mexican market access is concerned.

The Chairman: Ms Schwartz.

Ms Diane Schwartz (Senior Vice–President, International Operations, Manulife Financial): Thank you.

Mr. Chairman, I represent Manufacturers Life, and I am here today regarding the North American Free Trade Agreement. I'm here for one very simple reason, which is that my company's success, in fact its very essence, and we

[*Traduction*]

Notre industrie compte à l'étranger plus de cinq millions de clients, dans plus de 20 pays. Bien entendu, les États–Unis sont notre plus importante source de revenus à l'étranger, mais le marché de l'Europe et celui du secteur Asie–Pacifique sont importants eux aussi. Environ 15 sociétés canadiennes d'assurances de personnes sont présentes sur la scène internationale, et leurs recettes totales à l'étranger ont dépassé 20 milliards de dollars en 1990. On peut dire que l'industrie canadienne des assurances de personnes est la plus mondialisée, comparativement à d'autres industries de services financiers.

Cette grande activité internationale est devenue vitale pour l'industrie. En 1990, l'industrie, dans l'ensemble, a tiré environ 40 p. 100 de son revenu–primes de l'étranger, comparativement à 20 p. 100 environ dans le cas de l'industrie du Royaume–Uni, et à 5 p. 100 dans celui de l'industrie américaine. L'industrie japonaise ne tire rien de l'étranger. Le marché international est évidemment d'une importance capitale pour l'industrie canadienne des assurances de personnes, de même que pour un grand nombre de ses 65 000 employés au Canada, dont l'emploi dépend de la réussite des opérations commerciales à l'étranger. Vous comprendrez donc, monsieur le président, pourquoi cette question nous intéresse.

Pour croître et prospérer à l'avenir, les sociétés canadiennes d'assurances de personnes devront pouvoir accéder aux marchés internationaux qui font leur apparition, et y réussir.

Avec ses 85 millions d'habitants et ses perspectives de hausse du niveau de vie et de la demande de services financiers de toutes sortes qui en découlera, y compris ceux que fournit notre industrie, le Mexique est très certainement un des nouveaux marchés qui intéressent notre industrie.

L'ALÉNA proposé offre à notre industrie une occasion importante d'accéder au marché mexicain des assurances. Une fois ratifié, l'ALÉNA constituera un exemple important pour de futurs accords de libre–échange multilatéraux auxquels pourraient adhérer le Canada et d'autres pays de l'hémisphère nord et, peut–être, du monde.

Monsieur le président, je demanderai maintenant à Diane Schwartz de décrire brièvement les réalisations commerciales de sa société sur la scène internationale. Elle nous parlera aussi du besoin de plus en plus important d'accéder aux nouveaux marchés étrangers qui s'ouvrent aux produits et aux services de notre industrie. M. Forget résumera ensuite la politique de libre–échange de l'industrie canadienne des assurances de personnes. Il expliquera aussi comment les dispositions de l'ALÉNA répondent à nos besoins, particulièrement en ce qui concerne l'accès au marché mexicain.

Le président: Madame Schwartz.

Mme Diane Schwartz (vice–présidente principale, Affaires internationales, Financière ManuVie): Merci.

Monsieur le président, je représente la Compagnie d'Assurance–vie Manufacturers, et je suis venue vous parler aujourd'hui de l'Accord de libre–échange nord–américain. Je suis venue témoigner pour une raison très simple: la réussite

[*Text*]

believe its future success, will depend on our ability to continue to operate freely in international markets, and anything that enhances this enhances us and, I believe, enhances the Canadian life insurance industry. So it's really from our perspective that I will be addressing my comments.

I believe that Manulife is perhaps the most international of the Canadian life insurance companies. Our international operations have made us the strong, solid company we are today. Operating abroad, I believe, has caused us to sharpen our skills in order to compete against the world's very best financial services companies and, I might add with pride, to win.

It's a very tough environment out there in the world financial services markets, but I think that global competition has challenged, but most importantly has strengthened, Manulife and our industry. I don't believe that protection would have done that to the same degree. I think we have become a model of a dynamic, successful Canadian financial services industry and a great exporter.

• 1540

Just to deal with some of the statistics, 70% of our premium income comes from outside of Canada, of which 50% comes from the United States and the rest from Europe and Asia Pacific. Canada represents less than 30% of our worldwide business. We operate in 15 countries; we have 175 branches worldwide; and we collect premiums in 40 different currencies.

A key component of my company's strategy, looking to the future, is to continue to look for new opportunities in developing and emerging markets, because those are the markets we excel in. I think our experience, though, is a very clear statement of the importance of being able to have free and unfettered access to international markets.

I think it goes without saying that the Canadian financial services industry is highly competitive. There are 170 life insurance companies competing in what is, by world standards, a small and quite saturated market. There is clearly not enough domestic opportunity to build companies of our size, and there are several of them in the Canadian industry. I don't think we would be who we are without access to these foreign markets, and I don't think we could remain as strong or as big and remain a global competitor if we don't have continued and, I would suggest, expanded access to world markets, particularly the new and emerging economies as they present themselves.

As a company, we employ over 6,000 people worldwide, including our agents, which is another 6,000. Importantly, I think a very large proportion of the jobs we offer are increasingly high quality jobs in highly technical areas—finance, asset management, actuarial science, asset liability matching. I think the success of our company has very much been influenced by the strength of our people and the skills that have been honed operating in Canada, but also outside in international markets.

[*Translation*]

de notre société, sa raison d'être même et sa réussite future dépendront de sa capacité d'offrir librement ses services sur les marchés internationaux. Tout ce qui nous facilite la tâche favorise notre essor et celui de l'industrie canadienne des assurances de personnes. Mes propos représentent donc notre point de vue en réalité.

ManuVie est peut-être la plus internationale des sociétés canadiennes d'assurances de personnes. C'est grâce à notre secteur international que notre entreprise est maintenant aussi solide. Nos opérations à l'étranger nous ont obligés à affûter nos connaissances spécialisées afin d'y faire concurrence aux meilleures sociétés de services financiers au monde et, je suis fière de l'ajouter, de gagner.

Les marchés mondiaux des services financiers sont très durs, et la concurrence mondiale a posé un défi à ManuVie et à notre industrie. Elle les a toutefois renforcées, ce qui est le plus important. La protection n'aurait pas connu autant de succès. Nous sommes devenus un exemple d'industrie canadienne dynamique qui réussit sur le marché des services financiers, et un exportateur important.

Voici quelques chiffres: nous tirons de l'étranger 70 p. 100 de notre revenu-primes. De ce total, 50 p. 100 proviennent des États-Unis et le reste, d'Europe et du secteur Asie-Pacifique. Le Canada représente moins de 30 p. 100 de notre chiffre d'affaires mondial. Nous faisons affaire dans 15 pays, nous avons 175 succursales dans le monde entier et nous percevons des primes dans 40 devises différentes.

La stratégie d'avenir de mon entreprise comporte un élément clé, qui est de demeurer à l'affût de nouveaux débouchés sur les marchés en développement et sur les marchés nouveaux, parce que c'est là que nous excellons. Notre expérience démontre toutefois très clairement qu'il importe d'avoir accès sans entrave aucune aux marchés internationaux.

Il va sans dire que l'industrie canadienne des services financiers est très concurrentielle. Cent soixante-dix sociétés d'assurance-vie se font concurrence sur un marché qui, à l'échelle mondiale, est restreint et très saturé. Il est clair que le marché canadien n'offre pas assez de possibilités de bâtir des sociétés grosses comme la nôtre, et il y en a plusieurs au Canada. Si nous n'avions pas eu accès aux marchés étrangers, nous ne serions pas devenus ce que nous sommes maintenant. Nous ne pourrions pas non plus demeurer aussi solides ou aussi importants, et nous ne serions pas demeurés un concurrent mondial non plus, si nous n'avions pas persévéré sur les marchés mondiaux ou si nous ne les avions pas développés, en particulier dans les économies nouvelles, à mesure qu'ils faisaient leur apparition.

Notre société emploie plus de 6 000 personnes dans le monde entier, de même que 6 000 agents. Un pourcentage très important des emplois que nous offrons sont des emplois de qualité de plus en plus grande dans des domaines très techniques—finances, gestion de biens, actuariat, établissement de bilans. La force de nos employés et les compétences spécialisées que nous avons affûtées, non seulement au Canada mais aussi à l'étranger, ont joué un rôle très important dans la réussite de notre entreprise.

[*Texte*]

Mr. Chairman, I think these skills benefit Canada and Canadians, and not just our customers but also our current and future employees. Certainly any cut-back in international activities would not favourably impact on the quality or the quantity of the employment in our company.

Our growth in the foreseeable future is going to be in Pacific Asia. We are extremely well positioned there; in fact, we are one of the leading insurance companies in that entire region. We operate in Hong Kong to a very large extent, South Korea, Taiwan, Singapore, Indonesia, the Philippines, and so on.

High personal income growth rates, growing economies, and low penetration of insurance products are extremely attractive combinations, and Mexico presents to us a very attractive opportunity by those definitions. I also happen to believe, from a selfish point of view, that we would be very advantageously positioned in dealing in Mexico, because the Canadian industry is significantly more advanced than the Mexican insurance industry.

I think what we have to do as a company is to never let up on this search for identifying new markets, and while Pacific Asia is a very important part of our current program, Latin America also represents a lot of opportunities. We are currently exploring opportunities in Latin America, including Mexico.

I guess we view Mexico, at this point, very logically as an extension of the North American market we're already in, and NAFTA is an important first step in allowing us to gain not just access to Mexico but hopefully to the Americas in total. We are very bullish on Latin America as it's emerging, and if anything we should be looking at how we can extend NAFTA to incorporate other Latin American economies and the Caribbean area which have already developed a proven record of economic reform, such as Chile and Argentina and so on.

We have operated as an international company virtually since we started, which is 100-odd years ago, and we have faced a lot of barriers to entry and to operating, perhaps more than any other company. In fact, despite our international strategy, we're actually doing business in 37 fewer countries than we were 60 years ago. In many of our markets trade barriers have actually forced us to withdraw after the expensive costs of actually entering markets. Some barriers explicitly prevent companies from doing business in foreign markets, such as Thailand and Malaysia. And China is a case of its own.

Clearly in some markets politics have intervened, and we have withdrawn for those reasons. In other countries there are even more subtle policies in place other than pure trade that make it difficult for foreign companies to compete on a level playing field. These are serious impediments to us and to others wanting to compete internationally. I guess Manulife has just been persistent and stuck to it.

[*Traduction*]

Ces compétences sont avantageuses pour le Canada et pour les Canadiens, monsieur le président. Elles le sont en outre non seulement pour nos clients, mais aussi pour nos employés actuels et futurs. Toute réduction de nos activités internationales aurait certes des répercussions défavorables sur la qualité ou le nombre des emplois qu'offre notre entreprise.

Dans un avenir prévisible, nous prendrons notre expansion dans le secteur Asie-Pacifique, où nous sommes extrêmement bien positionnés. Nous sommes en fait une des principales sociétés d'assurances de toute la région. Nous faisons affaire surtout à Hong Kong, ainsi qu'en Corée du Sud, à Taiwan, à Singapour, en Indonésie, aux Philippines, etc.

Des taux de croissance élevés du revenu personnel, des économies en plein essor et la faible pénétration des produits d'assurance constituent une conjoncture extrêmement intéressante. Le Mexique nous offre donc une excellente occasion. Je suis peut-être égoïste, mais je crois aussi que nous serions très avantagés face au Mexique, parce que l'industrie canadienne des assurances est beaucoup plus avancée que celle du Mexique.

Notre entreprise doit chercher constamment de nouveaux marchés, et même si le secteur Asie-Pacifique constitue un volet très important de notre programme actuel, l'Amérique latine offre aussi une foule de possibilités. Nous étudions actuellement des débouchés possibles en Amérique latine, y compris au Mexique.

Nous considérons le Mexique comme un prolongement logique du marché nord-américain, où nous sommes déjà présents. L'ALÉNA est un premier pas important, car il nous donnera accès non seulement au Mexique, mais aussi à l'Amérique entière. C'est du moins ce que nous espérons. Nous sommes très optimistes à l'égard de l'Amérique latine, qui est un tout nouveau marché. Nous devrions aussi chercher des façons d'étendre l'ALÉNA à des économies autres que celles de l'Amérique latine et des Antilles qui ont déjà fait leurs preuves par leurs réformes économiques. Je pense notamment au Chili, à l'Argentine, etc.

Nous sommes présents sur la scène internationale depuis presque nos débuts, il y a une centaine d'années environ. Plus que toute autre société, peut-être, nous avons fait face à une foule d'obstacles à l'entrée et à l'activité sur divers marchés. En fait, malgré notre stratégie internationale, nous sommes présents aujourd'hui dans 37 pays de moins qu'il y a 60 ans. Les obstacles au commerce nous ont en fait obligés à abandonner un grand nombre de nos marchés, après y avoir dépensé beaucoup d'argent pour nous implanter. Certains pays, comme la Thaïlande et la Malaisie, empêchent catégoriquement des entreprises étrangères de s'implanter chez eux. Quant à la Chine, c'est une autre histoire.

Il est évident que la politique a joué sur certains marchés, et c'est pourquoi nous les avons abandonnés. D'autres pays ont mis en oeuvre des politiques encore plus astucieuses que les politiques de nature purement commerciale. Ces politiques empêchent presque les sociétés étrangères de faire concurrence sur un pied d'égalité. Ce sont là des obstacles importants pour nous, et pour d'autres entreprises désireuses de faire concurrence sur la scène internationale. Je suppose que ManuVie a persévéré, tout simplement.

[*Text*]

• 1545

Before I ran our international business I used to be responsible for our U.S. business. I am sure, as you all know, that is a very tough market to compete in, but we have been extremely successful there. It is tough, not just because it is competitive, but because of the barriers that are regularly thrown up in the United States. In our case they happened to be more often than not tax related rather than pure trade, but they cause tremendous disruption to our business operations and to the investments that are made. To my mind we should be looking at opening markets and securing permanent, stable access to those markets, not closing them or making it difficult or even impossible to compete in foreign jurisdictions. In many instances we have entered our own sort of bilateral agreements with countries before trade agreements arose.

We have always been strong supporters of the FTA. In fact, the FTA actually solidified what the insurance industry had already carved out in the U.S.; it just moved in to guarantee it. We had always lived afraid it might disappear. And we are also, as I am sure you know, very strong supporters of the efforts to arrive at a GATT agreement.

We believe NAFTA represents an opportunity to gain further access to very important emerging markets, and those are tremendous opportunities. My company's success, as I indicated, and we believe our future survival and success, depends on our ability to compete freely in these international markets. We are a trading company, and we are defined by the free trade reality.

I think we have also been pretty good ambassadors for Canada in the process. And if we want to continue to be a Canadian success story, we have to have continued and expanded access to those international markets, be they the United States, Pacific Asia, Europe, Latin America.

I would be happy to answer questions later, but now, if I could, I will turn it over to Mr. Forget.

Thank you.

The Chairman: Thank you.

Mr. Forget.

M. Claude Forget (vice–président principal, Affaires corporatives, Corporation du groupe La Laurentienne): Merci, monsieur le président.

Avant d'exposer notre point de vue sur les modalités de l'ALÉNA qui ont été proposées, j'aimerais souligner que l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. a toujours manifesté un soutien inconditionnel au libre–échange des produits et services d'assurances dans le monde entier.

Notre réputation de libres–échangistes s'appuie concrètement sur notre succès sur les marchés étrangers. Nous avons d'ailleurs préconisé le principe du libre–échange dans les trois mémoires que nous avons soumis au ministère des Finances depuis 1986 et dans lesquels nous nous prononçons en faveur des initiatives visant à libéraliser nos échanges avec les autres pays. Ces mémoires ont été présentés à l'occasion des négociations du Canada tenues dans le cadre de l'accord du GATT, de l'Accord de libre–échange entre le Canada et les États–Unis et, plus récemment, de l'Accord de libre–échange nord–américain.

[*Translation*]

Avant de diriger notre secteur des affaires internationales, j'étais chargée du secteur États–Unis. Comme vous le savez tous, c'est un marché très dur, mais nous y connaissons énormément de succès. Le marché américain est dur à cause de la concurrence qui y règne, et aussi des obstacles qu'y imposent régulièrement les États–Unis. Dans notre cas, il s'agit plus souvent qu'autrement d'obstacles fiscaux plutôt que purement commerciaux, mais ils perturbent énormément nos activités commerciales et les investissements. Il faudrait chercher à ouvrir des marchés et à y obtenir un accès stable et permanent, et non à les fermer ou à y rendre difficile, voire impossible, toute concurrence étrangère. Dans beaucoup de cas, nous avons conclu avec certains pays nos propres accords bilatéraux avant l'adoption des accords commerciaux.

Nous avons toujours appuyé fermement l'ALÉ, qui a consolidé en réalité la place que l'industrie des assurances occupait déjà aux États–Unis. L'ALÉ n'a fait que garantir cette place. Nous avions toujours vécu dans la crainte de voir disparaître ces acquis. Comme vous le savez, j'en suis sûre, nous appuyons aussi très énergiquement les négociations sur le GATT.

Nous croyons que l'ALÉNA nous ouvre davantage de nouveaux marchés très importants, qui offrent d'énormes possibilités. Je répète que la réussite de notre société, ainsi que sa survie et sa réussite futures, dépendent de la possibilité que nous aurons de livrer une libre concurrence sur ces marchés internationaux. Nous sommes une entreprise commerciale définie par la réalité du libre–échange.

Pendant tout ce temps, nous avons aussi été d'assez bons ambassadeurs pour le Canada. Si nous voulons demeurer un exemple de réussite canadienne, il nous faut un accès permanent et plus ouvert aux marchés internationaux en question, qu'il s'agisse des États–Unis, du secteur Asie–Pacifique, de l'Europe, de l'Amérique latine.

Je serai heureuse de répondre aux questions plus tard, mais avec votre permission, je passe maintenant la parole à M. Forget.

Je vous remercie.

Le président: Merci.

Monsieur Forget.

Mr. Claude Forget (Senior Vice–President, Corporate Affairs, Laurentian Group Corporation): Thank you, Mr. Chairman.

Before submitting to your committee our views on the proposed NAFTA, I would like to point out that the Canadian Life and Health Insurance Association Inc. has always been unconditionally supportive of the free trade of insurance products and services throughout the world.

Our free–trader reputation is based solidly upon our success on foreign markets. We have promoted the principle of free trade in the three submissions that we have submitted to the Department of Finance since 1986 and in which we favour initiatives designed to liberalize trade with other countries. These submissions were submitted during Canada's negotiations dealing with GATT, the Canada–U.S. Free Trade Agreement and, more recently, the North American Free Trade Agreement.

[*Texte*]

Les séries de négociations du GATT, par exemple, ont donné à notre industrie une occasion fort appréciée de se prononcer clairement en faveur d'une entente de libre–échange de services financiers à l'échelle mondiale. Pour assurer la libéralisation des échanges des produits d'assurances, notre industrie demande dans son mémoire qu'aux termes d'un accord du GATT, les pays industrialisés soient tenus d'accorder aux sociétés d'assurances des pays étrangers l'accès illimité à leur marché national.

En même temps, nous reconnaissons que les pays en voie de développement doivent pouvoir bénéficier de mesures prévoyant l'accès progressif à leurs marchés qui permettront l'expansion de leur industrie naissante des services financiers.

Dans notre mémoire, nous préconisons, outre l'accès aux marchés, d'autres principes et mesures en faveur d'une entente de libre–échange dans le cadre du GATT, notamment le traitement national, la transparence des lois et des règlements ainsi qu'un mécanisme de règlements des différends.

Bien qu'une entente aux termes d'un accord du GATT laisse entrevoir aux sociétés canadiennes d'assurances de personnes la libéralisation des marchés existants et la conquête de nouveaux marchés étrangers, l'Accord de libre–échange entre le Canada et les États–Unis a conduit à la reconnaissance et au maintien du libre–échange des services d'assurances établi depuis de nombreuses années déjà entre les deux pays, en fait probablement depuis toujours.

L'adoption, par les deux pays signataires de l'Accord de libre–échange, du principe du traitement national reflétait tout à fait l'opposition de notre industrie à toute distinction dans l'un ou l'autre de ces pays entre les assureurs nationaux et étrangers. Ainsi, non seulement l'accord de libre–échange assure–t–il la continuité du libre–échange des services d'assurances, mais il donne aussi aux assureurs canadiens la possibilité de tirer pleinement parti de toute libéralisation éventuelle de la législation régissant les institutions financières aux États–Unis.

• 1550

When NAFTA talks commenced in 1991 between Canada, the U.S. and Mexico, no Canadian life and health insurer was active in Mexico, due largely to that country's history of market entry and investment restrictions, as well as its unfavourable climate for the sale of our industry's popular products. However, Mr. Chairman, the prospect of rising incomes in Mexico would increase consumer demand for financial services, plus the impressive gains made by Canada under the proposed NAFTA will, we believe, transform Mexico into an attractive new market for Canada's international life and health insurance players.

The NAFTA provisions, which have been secured by Canada's trade negotiators, respond to our industry's major requirements for participation in the Mexican insurance market, as set forth in our 1991 submission to the Department of Finance in favour of a trilateral free trade agreement.

[*Traduction*]

The GATT negotiations, for example, gave our industry a much appreciated opportunity to position itself clearly in favour of a financial services free trade agreement on a world scale. In order to liberalize the free trade of insurance products, our industry requests in its submission that, pursuant to GATT, industrialized countries be obliged to grant foreign insurance companies unfettered access to their domestic market.

At the same time, we recognize that developing countries must be protected by measures providing for gradual access to their markets, which will allow for the expansion of their emerging financial services industry to take hold.

In our submission, in addition to market access, we promote additional principles and measures favouring a free trade agreement pursuant to GATT, among which national treatment, legislative and regulatory transparency, and a dispute settlement mechanism.

Although an agreement pursuant to GATT allows Canadian life and insurance companies to anticipate a liberalization of existing markets and the entry into new foreign markets, the Canada–U.S. Free Trade Agreement has recognized and maintained the free trade of insurance services which had existed for several years between the two countries, in fact, probably forever.

The adoption, by both countries which signed the Free Trade Agreement, of the national treatment principle demonstrated clearly that our industry was opposed to any distinction, in either country, between national and foreign insurance companies. Thus, not only does the Free Trade Agreement ensure the continuing free trade of insurance services, but it also offers Canadian insurers the opportunity of benefiting fully from any eventual liberalization of the legislation on financial institutions in the United States.

Lorsque les pourparlers sur l'ALÉNA se sont amorcés, en 1991, entre le Canada, les États–Unis et le Mexique, il n'y avait au Mexique aucune société canadienne d'assurances de personnes. Cette absence était attribuable en grande partie au fait que le Mexique avait toujours limité l'accès à son marché et l'investissement dans celui–ci. Le contexte mexicain n'était pas propice non plus à la vente des produits populaires de notre industrie. La hausse éventuelle des revenus au Mexique devrait toutefois augmenter la demande de services financiers chez les consommateurs, monsieur le président. En outre, les gains impressionnants réalisés par le Canada dans le cadre de l'ALÉNA proposé feront du Mexique un nouveau marché intéressant pour les sociétés canadiennes d'assurances de personnes implantées à l'étranger.

Les dispositions de l'ALÉNA, que les négociateurs commerciaux du Canada ont réussi à obtenir, répondent aux principaux besoins de notre industrie, qui voulait s'implanter sur le marché mexicain des assurances. Nous l'avons précisé dans le mémoire que nous avons adressé au ministère des Finances en 1991 et où nous nous sommes prononcés en faveur d'un accord de libre–échange trilatéral.

[*Text*]

Consistent with the liberalized trade measures sought by our industry under the GATT and the FTA, the final legal text of the proposed NAFTA contains such features as national treatment, most favoured nation treatment, and guaranteed access to the Mexican market.

According to the principle of national treatment enshrined in the NAFTA, Mexico, for example, would have to provide Canadian and U.S. life and health insurers operating in Mexico with treatment as favourable as that received by Mexican life and health companies.

The most favoured nation treatment clause in the NAFTA would require each NAFTA country to provide the life insurers of the other NAFTA countries with treatment no less favourable than that extended to foreign insurers from third countries, so to speak, or non–NAFTA countries.

With regard to market access, life and health insurers of a NAFTA country would be entitled to carry on the insurance business in the other NAFTA countries. In establishing a commercial presence in Mexico, Canadian and U.S. life and health insurers would be able to enter into joint venture arrangements with new or existing Mexican companies, subject however to a 30% foreign ownership limitation in 1994, but increasing to 51% in 1998, and to 100% foreign ownership by January 1, 2000. Alternatively, Canadian and U.S. life and health insurers would be entitled to form new subsidiaries in Mexico, subject however to individual and aggregate market share ceilings which would disappear on January 1, 2000.

These phase–in conditions for full access to the Mexican market are of course consistent with our industry's previously held view that developing countries, such as Mexico, require special considerations to initially protect their infant industries.

In summary, our industry is quite pleased with the proposed NAFTA, and we believe our best interests will be served by Canada's ratification of this agreement. The NAFTA will open up a vast new Mexican market in the immediate term, establishing an important customer base for our industry's products, leading to company growth and greater job opportunities for Canadians. NAFTA may also serve as a catalyst for further possibilities in the emerging South American markets down the road.

That, Mr. Chairman, concludes our formal remarks. We would be quite pleased to answer any questions your members might have.

Thank you.

The Chairman: Thank you.

Mr. Barrett.

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Thank you, Mr. Chairman.

Thank you for your brief.

As you note in your brief, you have not done any business in Mexico up until now. In your anticipation of doing business with Mexico, have you had anyone go to Mexico to prepare a report for you about how business is done in Mexico and how your industry would fit in under the mores and customs of doing business in Mexico?

[*Translation*]

À la suite de libéralisation du commerce que recherchait notre industrie dans le cadre du GATT et de l'ALÉ, la version finale du texte de l'ALÉNA proposé contient des dispositions qui portent notamment sur le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée, et l'accès garanti au marché mexicain.

Conformément au principe du traitement national enchâssé dans l'ALÉNA, le Mexique devrait, par exemple, traiter les sociétés canadiennes et américaines d'assurances de personnes implantées au Mexique aussi favorablement qu'il traite leurs rivales mexicaines.

En vertu de la disposition de l'ALÉNA qui porte sur le traitement de la nation la plus favorisée, chaque pays signataire de l'ALÉNA devra traiter les sociétés d'assurance–vie des autres pays membres de l'ALÉNA au moins aussi favorablement que les sociétés d'assurances étrangères de pays tiers ou de pays non signataires de l'ALÉNA.

En ce qui concerne l'accès au marché, les sociétés d'assurances de personnes d'un pays membre de l'ALÉNA auraient le droit de vendre des assurances dans les autres pays membres de l'ALÉNA. En s'installant au Mexique, les sociétés canadiennes et américaines d'assurances de personnes pourraient créer des entreprises en participation avec des sociétés mexicaines nouvelles ou existantes: la propriété étrangère serait toutefois limitée à 30 p. 100 en 1994, mais elle passerait à 51 p. 100 en 1998, et à 100 p. 100 le 1er janvier 2000. En revanche, les sociétés canadiennes et américaines d'assurances de personnes auraient droit de créer de nouvelles filiales au Mexique, sous réserve, toutefois, de parts de marché individuelles et collectives maximales. Ces plafonds disparaîtraient le 1er janvier 2000.

Cette ouverture progressive du marché mexicain concorde bien entendu avec la position déjà formulée par notre industrie: dans le cas de pays en développement comme le Mexique, des mesures spéciales s'imposent si l'on veut protéger au début leurs industries naissantes.

En résumé, notre industrie est très heureuse de l'ALÉNA proposé, et nous croyons qu'en ratifiant l'accord, le Canada servira nos meilleurs intérêts. L'ALÉNA ouvrira rapidement un marché mexicain vaste et nouveau, et créera un débouché important pour nos produits. Les entreprises pourront prospérer, et les possibilités d'emploi offertes aux Canadiens augmenteront. L'ALÉNA peut aussi catalyser d'autres possibilités qui pourront surgir plus tard sur les nouveaux marchés sud–américains.

Cela met fin à nos remarques officielles, monsieur le président. Nous serons très heureux de répondre aux questions des membres du Comité.

Je vous remercie.

Le président: Merci.

Monsieur Barrett.

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de votre mémoire.

Comme vous le signalez dans votre mémoire, vous ne faisiez pas affaire au Mexique jusqu'à maintenant. Entre–temps, avez–vous chargé quelqu'un d'aller au Mexique vous y préparer un rapport sur la façon de s'y implanter, et sur la façon dont votre industrie pourrait s'intégrer, compte tenu des moeurs et des coutumes du Mexique?

[*Texte*]

Ms Schwartz: We are in the midst of doing that right now. I have people there this week and next week doing exactly that. Our preliminary desk research does not suggest it's significantly different, other than that the markets are not as advanced and developed as we have traditionally known.

Mr. Barrett: Has anyone ever mentioned the word *mordida* to you?

Ms Schwartz: No.

Mr. Barrett: *Mordida* is a Spanish word meaning "the bite". It's known in some countries as baksheesh. It's known in our highly sophisticated culture as kickbacks, and in less sophisticated language it's known as bribes. In our culture it's very frowned upon, but in Mexico it's a way of doing business. *Mordida* is part of the culture. This will be new to the Canadian insurance industry, who has never been accused of kickbacks or bribes or the bite, although perhaps the occasional contribution to a political party, but my party has not been so favoured. But I'm not complaining about that.

• 1555

But outside the occasional contribution to a political party, how are you prepared to handle this in light of the recent experience of the Canadian government? Two branch–plant operations of outstanding American corporations submitted bids in competition for air traffic control equipment and systems for the Mexico City airport. Up until 10 days before the contracts were let they were assured they had won the competition, only to find, by golly, that it was given to a French and Italian company, with no explanation. It so outraged the minister that he sent a letter to Mexico complaining about this.

There is a raging battle going on at this very moment in the Mexican press about kickbacks, the bite. The Canadian companies, apparently, were culturally deprived. They had not produced kickbacks or bites. I am getting contacts from the Mexican reporters, and to one of them I had to explain that it is not in our culture to be so upfront about kickbacks and bribes. We expect a little subtlety. We are not sophisticated enough to handle this kind of thing upfront.

What will you do if you go to Mexico and you discover you are culturally out of tune, as the report may condition you to believe? How will you handle this kind of situation, where you think you have fairly competed and all of sudden you discover you have not paid off the right person and you are no longer getting the business? Are you going to go into payola, or are you going to pull out until the culture changes?

Ms Schwartz: Perhaps I can respond.

I cannot comment on the situation in Mexico yet. I am not familiar with it. However, we operate in countries, which I will not name, where in fact they have the same reputation. We have a code of ethics, and we do not do business on that

[*Traduction*]

Mme Schwartz: C'est en cours. J'y ai envoyé quelqu'un qui fera exactement cela cette semaine et la semaine prochaine. Nos recherches préliminaires n'indiquent pas que la situation y est très différente, sauf que les marchés ne sont pas aussi avancés et évolués que ceux auxquels nous sommes habitués.

M. Barrett: Avez–vous déjà entendu quelqu'un utiliser le mot *mordida*?

Mme Schwartz: Non.

M. Barrett: En espagnol, *mordida* veut dire «taper». Dans certains pays, on utilise le mot bakchich. Dans notre culture très moderne, on utilise l'expression dessous–de–table. En termes clairs, c'est ce qu'on appelle graisser la patte. Cette pratique très mal vue dans notre culture, mais elle est normale au Mexique. La *mordida* fait partie de la culture. Ce sera tout nouveau pour les sociétés canadiennes d'assurances, qui n'ont jamais été accusées de donner des dessous–de–table ou des pots–de–vin. Je ne parle pas de ceux qui contribuent à l'occasion à un parti politique, mais le mien ne bénéficie pas de telles faveurs. Je ne m'en plains toutefois pas.

Outre la contribution versée à l'occasion à un parti politique, comment vous êtes–vous préparés à faire face à la situation, compte tenu de l'expérience récente du gouvernement canadien? Deux succursales d'entreprises américaines exceptionnelles ont présenté des offres concurrentielles à l'égard d'équipements et de systèmes de contrôle du trafic aérien pour l'aéroport de Mexico. Jusqu'à 10 jours avant l'adjudication des contrats, on leur garantissait qu'elles étaient les heureuses élues, mais elles se sont rendu compte qu'on les avait adjugés à une entreprise franco–italienne, sans aucune explication. Le ministre a été tellement outré qu'il a fait parvenir une plainte écrite au Mexique.

En ce moment même, la bataille des dessous–de–table fait rage dans la presse mexicaine. Il semble que les entreprises canadiennes aient eu des lacunes sur le plan culturel. Elles n'avaient pas offert de dessous–de–table. Des journalistes mexicains communiquent avec moi, et j'ai dû expliquer à l'un d'entre eux que nous n'avons pas coutume, dans notre culture, d'être aussi ouverts au sujet des dessous–de–table. Nous nous attendons à un peu de discrétion. Nous ne sommes pas assez sophistiqués pour agir ouvertement en la matière.

Que ferez–vous, une fois au Mexique, si vous vous apercevez que vous n'êtes pas au diapason culturel, comme la presse pourrait vous le faire croire? Comment réagirez–vous si, après avoir livré une concurrence que vous jugez équitable, vous vous rendez compte soudain que vous n'avez pas acheté le bon interlocuteur et que le contrat vous échappe? Allez–vous commencer à pratiquer les pots–de–vin, ou abandonner le marché en cause jusqu'à ce que la culture évolue?

Mme Schwartz: Je vais vous répondre.

Je n'ai encore rien à dire, au sujet de la situation qui règne au Mexique, car je ne la connais pas bien. Nous faisons toutefois affaire dans des pays, que je ne nommerai pas, mais qui ont la même réputation. Nous avons un code de

[*Text*]

basis. If that is the basis on which it has to be done, we do not do it. I suppose, if it became a prolonged situation we would exit or not enter in the first instance. But you do not necessarily always have to fall into that.

Mr. Barrett: No. You do not have to fall into it. If you do not want to do business, you do not fall into it. We are faced with a problem here with a Canadian company. This is our first taste of it, and it is an interesting experience.

You are talking about expanded options in Mexico in the life insurance field. You say that about 30% of your business is here with Canadian customers. Do you have a breakdown of what percentage of customers are single life insurance buyers? What is your Canadian mix of the 30% of your overall business?

Ms Schwartz: Of individuals?

Mr. Barrett: Yes.

Ms Schwartz: I am sorry, I do not have that statistic.

Mr. Barrett: Manufacturers Life does 30% of its overall business here. Is a significant part of that 30% individual policyholders?

Ms Schwartz: Yes, it would be, and a significant part would be not just life insurance but RRSPs and so on.

Mr. Barrett: Do you know what the average income is of your mix of individuals?

Ms Schwartz: I do not know that in Canada, I am sorry. I run our international business.

Mr. Barrett: At the present time, 93% of Mexican earners are below $7,500 a year; 93% of the population's income is below $7,500. This is not a target group for you, is it?

I remember as a child we used to buy Prudential life insurance. My mother liked the picture of the Rock of Gibraltar. A salesman would come to the house and collect 15¢ cents a week as our premium, and it would be written down in a little book. Our income in those days was less than $7,500. I am not sure what it was; my parents never told me. But certainly we were fine.

That is the kind of business you will be faced with, with these kinds of incomes. Is what you are going after, more than anything else in terms of sales, 93% of the population of Mexico?

Mr. Forget: If I may interject here, it has to be borne in mind that the Canadian life and health industry developed at a time when Canadians were a lot less rich than they are at the present time. Indeed, when Canadian companies look at the market, it does not take long to understand that our market is pretty well saturated, or very nearly so. If our companies are going to continue to grow and our employment and the prosperity of our business are going to continue, we have to look at markets where growth is more natural, because incomes are going up. That is what makes those markets so attractive.

[*Translation*]

déontologie et nous n'agissons pas ainsi. Si c'est ainsi qu'il faut agir, nous ne le ferons pas. Si la situation persiste, je suppose que nous quitterons le marché, ou que nous ne nous y installerons pas pour commencer. Il n'est toutefois pas nécessaire de se livrer à de telles pratiques.

M. Barrett: En effet. Si vous ne voulez pas vous implanter dans un tel pays, il n'est pas nécessaire de vous livrer à de telles pratiques. Une entreprise canadienne a un problème, et cette première expérience est plutôt intéressante.

Vous dites que le Mexique offrira de nouvelles possibilités dans le domaine de l'assurance–vie. Vous dites aussi que les clients canadiens représentent environ 30 p. 100 de votre chiffre d'affaires. Avez–vous une ventilation du pourcentage des clients qui achètent des polices sur une seule tête? Quelle est la composition canadienne des 30 p. 100 en question de votre chiffre d'affaires global?

Mme Schwartz: Vous parlez des particuliers?

M. Barrett: Oui.

Mme Schwartz: Désolée, je n'ai pas ce chiffre.

M. Barrett: ManuVie fait 30 p. 100 de son chiffre d'affaires global au Canada. Les particuliers qui détiennent une police représentent–ils un pourcentage important de ce total?

Mme Schwartz: Je crois que oui, et l'assurance–vie n'en n'est pas la seule activité importante: il y a aussi les REER, notamment.

M. Barrett: Savez–vous quel est le revenu moyen des particuliers de votre clientèle?

Mme Schwartz: Désolée, je ne peux vous répondre au sujet du Canada. Je dirige notre secteur des affaires internationales.

M. Barrett: Actuellement, 93 p. 100 des travailleurs mexicains gagnent moins de 7 500 $ par année. Ils ne constituent pas un groupe cible pour vous, n'est–ce pas?

Je me rappelle que, dans mon enfance, nous achetions de l'assurance–vie de la Prudentielle. Ma mère aimait bien l'illustration du Rocher de Gibraltar. Un vendeur venait percevoir une prime de 15c. par semaine, montant qu'il inscrivait dans un petit carnet. Notre revenu à l'époque était inférieur à 7 500$. Je ne sais pas à combien il s'élevait, mes parents ne me l'ont jamais dit. Toutefois, nous nous en tirions assez bien.

C'est là le genre de marché que vous offriront de tels revenus. En ce qui concerne les ventes, visez–vous avant tout ces 93 p. 100 de la population mexicaine?

M. Forget: Avec votre permission, il ne faut pas oublier que l'industrie canadienne des assurances de personnes a pris son essor à une époque où les Canadiens étaient beaucoup moins riches. En fait, lorsque les sociétés canadiennes étudient le marché, elles comprennent rapidement que celui–ci est assez saturé, ou à peu près. Si nos entreprises veulent continuer de prospérer et si nous voulons maintenir l'emploi et la prospérité de notre industrie, nous devons chercher des marchés où la croissance est plus naturelle parce que les revenus y sont à la hausse. Voilà ce qui rend de tels marchés si intéressants.

[*Texte*]

• 1600

We bring to those markets the skills, the systems, and the products that have been developed in a highly mature market. But we have not completely forgotten our roots, and I think we can still put together packages that are attractive for low but rising income countries. That is why it is tremendously attractive, and that is why at the same time we think, as Canadian companies, that we have something of a big comparative advantage.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, my father, who started as a fruit pedlar and ended up as a fairly successful independent businessman, was a great believer in the Canadian life insurance industry. As a matter of fact, he wrote in his will that none of his children would have any money out of the trustee unless the funds were invested in Canadian life insurance.

Mr. Forget: Good.

Mr. Daniels: A noble thought, sir.

Mr. Barrett: So you have been very good to his children. May I say you have been very good to his children, on behalf of my brother and sister. But in that context of the security you have provided in the Canadian industry sector, based on natural growth here in Canada and a very good record of outstanding competitive service in Canada, you are going into a new milieu.

At the same time, are you able to tell us what kind of growth you have had in Canada in the last four years? Has it been the same accelerated rate you had, say, from 1981, 1982 to 1988? What is the comparative rate of growth in the last four years to what you had preceding the last four or six years?

Mr. Forget: I do not carry these numbers in my head. Maybe Mr. Daniels would be in a position to answer that.

Mr. Daniels: I can give you sort of gross statistics as far as the industry is concerned, Mr. Chairman, Mr. Barrett. There are lots of company exceptions to this, but overall most of the growth in the last few years has not been in the mature life insurance market. It has been in the so–called accumulation market; that is, RRSPs, annuities, various kinds of savings products, some of which are bundled up, frankly, in quite small units and look not to high income or high end savers. Others see themselves targeting at quite middle income markets.

I think one of the interesting features of the Canadian business, as I see it from my particular perspective, is you find a spectrum of companies that offer a range of products that cover the whole income spectrum. Certainly, that has been a tradition in this country, and as far as I know I do not think there are strong biases in there.

Mr. Barrett: The accumulation market is very good here in Canada right now. Since the RRSPs we now hold in this country. . .access to capital of around $105 billion, half of which is self–directed, half of which is just deposited, and your industry is a major player in that.

[*Traduction*]

Nous offrons à ces marchés les compétences, les systèmes et les produits qui ont été mis au point dans un marché parvenu à maturité depuis longtemps. Nous n'avons toutefois pas oublié complètement nos racines, et nous pourrons quand même offrir des produits intéressant pour les pays où le revenu est faible, mais à la hausse. Voilà pourquoi le marché mexicain est si intéressant, et voilà pourquoi aussi nous pensons que les sociétés canadiennes jouissent d'un avantage comparatif important.

M. Barrett: Monsieur le président, mon père a commencé comme vendeur itinérant de fruits et est devenu un homme d'affaires indépendant assez prospère. Il croyait énormément à l'industrie canadienne de l'assurance–vie. Il a en fait ordonné dans son testament qu'aucun de ses enfants ne reçoive d'argent du fiduciaire à moins que l'argent en question ne soit investi dans des sociétés canadiennes d'assurance–vie.

M. Forget: Très bien.

M. Daniels: Noble pensée, monsieur.

M. Barrett: Vous avez donc été très bons pour ses enfants. Permettez–moi de vous dire, au nom de mon frère et de ma soeur, que vous avez été très bons pour ses enfants. Dans le contexte, toutefois, de la sécurité que vous avez fournie dans ce secteur d'activité du Canada, qui s'appuie sur une expansion naturelle et sur d'excellents antécédents de services concurrentiels exceptionnels au Canada, vous vous lancez dans un monde nouveau.

Pouvez–vous nous préciser la croissance que vous avez connue au Canada au cours des quatre dernières années? Le taux de croissance a–t–il été aussi rapide qu'il l'a été de 1981 ou 1982 à 1988, par exemple? Comment le taux de croissance des quatre dernières années se compare–t–il à celui que vous avez connu plus tôt?

M. Forget: Je n'ai pas ces chiffres en mémoire. M. Daniels pourra peut–être vous répondre.

M. Daniels: Je peux vous fournir des statistiques approximatives sur l'industrie, monsieur le président et monsieur Barrett. Il y a une foule d'exceptions, mais dans l'ensemble, ce n'est pas dans le secteur de l'assurance–vie, qui est parvenu à maturité, que la majeure partie de la croissance des dernières années a eu lieu. C'est plutôt dans ce qu'on appelle le secteur de l'épargne, qui regroupe les REER, les rentes, divers produits d'épargne, dont certains sont regroupés en unités plutôt restreintes qui ne sont pas destinées aux personnes à revenu élevé ou aux épargnants haut de gamme. D'autres sociétés visent les créneaux à revenu moyen.

Une des caractéristiques intéressantes de l'industrie canadienne, du moins pour moi, c'est que toutes sortes d'entreprises y offrent toute une gamme de produits pour tous les revenus. Il en a toujours été ainsi au Canada et, sauf erreur, je ne crois pas qu'il y ait de déviation majeure à cet égard.

M. Barrett: Le marché de l'épargne est excellent au Canada actuellement. Depuis la création des REER, nous avons maintenant au Canada. . . accès à des capitaux d'environ 105 milliards de dollars: la moitié de l'épargne en question est autogérée et l'autre moitié, déposée seulement. Votre industrie est un intervenant important sur ce marché.

[*Text*]

But when you talk about growth and access into Mexico, there is no accumulation market there to tap. The market for you is going to be very narrow. And as we develop a pattern of high unemployment and lower levels of independent decision–makers in terms of traditional insurance, the idea of replacing that in Mexico is very narrow. You may be competing with offshore investors for insurance in the offshore investment pretty well, but you will be confined to that.

Mrs. Sparrow (Calgary Southwest): [*Inaudible—Editor*].

Mr. Barrett: I am coming to that.

But based on your sustained profits and the growth of your industry with the diminishing industrial base in this country, you will be focusing more on accumulation rather than expanding product availability or customer availability in this country, which reflects a real downturn in our economy. Do you think you will be able to make that up in Mexico?

Ms Schwartz: As a company that has diversified way beyond Canada, we have significantly higher growth rates in Asia, in the seven or eight places there, so, yes, we do. But we have a very strong commitment to maintaining a significant Canadian presence; it is a very important part of our base. But I think the reality is that not only are the growth rates and the opportunities growing faster in an economy like Mexico, where with an emerging middle classes you have not only a need for life insurance and estate protection but also, as employment rises, you have a pension industry that is being created and will over time, we expect, be not so concentrated as it is, just as you have seen in Chile.

• 1605

Mr. Barrett: The growth rate that you anticipate in Mexico, and perhaps any other group that joins us in the existing agreement, which I'm opposed to, because I think it's centrally dominated rather than a level playing field... Also parallel to that is an admission, I think, that our growth rate will diminish because of the kind of agreement we've signed with Mexico. The competition in terms of the limited number of industrial jobs, the competition for offshore investment in Canada vis–à–vis Mexico, all of these things, will have diminishing options of opportunity for us here in Canada. I appreciate why you want to survive. I understand that. I just want to make the point that the average Canadian worker won't have the same option or opportunity to survive in a non–level playing field when we go into business with people whose average earnings are $7,500 a year and whose average wages are 80¢ an hour in the maquiladora. That is not fair competition for Canadian workers or your customers. I just wanted to make that point.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Daniels. If no comment, Mr. Van De Walle.

Mr. Daniels: No thanks, Mr. Chairman.

Mr. Van De Walle (St. Albert): Thank you very much, Mr. Chairman.

[*Translation*]

Lorsque vous parlez de croissance et d'accès au Mexique, on n'y trouve toutefois pas de marché de l'épargne à exploiter. Votre créneau de marché sera très étroit. Et comme il semble s'établir une tendance au chômage élevé et à la baisse du nombre des décideurs indépendants en ce qui a trait à l'assurance traditionnelle, penser trouver au Mexique un substitut à ce marché, c'est plutôt limité. Vous ferez peut–être concurrence aux investisseurs étrangers sur les marchés étrangers des assurances, mais ce sera votre seul créneau.

Mme Sparrow (Calgary–Sud–Ouest): [*Inaudible—Éditeur*].

M. Barrett: J'y arrive.

Si l'on se fie toutefois à vos profits réguliers et à la croissance de votre industrie face à la diminution de l'assise industrielle au Canada, vous concentrerez vos efforts bien plus sur l'épargne que sur l'augmentation des produits ou l'expansion de la clientèle au Canada, ce qui témoigne d'un ralentissement véritable de l'économie canadienne. Croyez–vous pouvoir compenser ce ralentissement par votre activité au Mexique?

Mme Schwartz: Comme notre entreprise a diversifié ses activités un peu partout à l'étranger, nos taux de croissance sont beaucoup plus élevés en Asie, dans les sept ou huit pays où nous sommes implantés. Pour répondre à votre question, nous croyons pouvoir le faire, mais nous sommes déterminés à demeurer très présents au Canada, ce qui est très important pour notre assise. En réalité, les taux de croissance et les possibilités augmentent plus rapidement dans une économie comme celle du Mexique, où une nouvelle classe moyenne a besoin d'assurance–vie et de protéger ses acquis. Dans une telle économie, la montée de l'emploi donne naissance à une industrie des pensions. Nous prévoyons qu'avec le temps, elle ne sera pas aussi concentrée qu'à l'heure actuelle. C'est ce qui s'est passé au Chili.

M. Barrett: Le taux de croissance que vous prévoyez au Mexique—et peut–être dans tout autre pays qui adhère à l'accord en vigueur, ce à quoi je m'oppose, parce que le contexte est dominé par le pays du milieu au lieu d'offrir des chances égales... On admet aussi que notre taux de croissance diminuera à cause du genre d'accord que nous avons signé avec le Mexique. La concurrence dont feront l'objet les emplois industriels peu nombreux, de même que les investissements étrangers que le Canada cherchera à arracher au Mexique, notamment, réduiront les possibilités qui s'offriront au Canada. Je comprends très bien pourquoi vous voulez survivre. Je veux simplement souligner que le travailleur canadien moyen n'aura pas la même possibilité de survivre dans un contexte d'inégalité des chances, face à des gens dont le revenu moyen s'établit à 7 500$ par année et le salaire moyen, à 80c. l'heure dans les maquiladoras. La concurrence n'est pas juste pour les travailleurs canadiens ou pour vos clients. Je voulais simplement le souligner.

Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Daniels. Si vous n'avez rien à ajouter, monsieur Van De Walle.

M. Daniels: Non, merci, monsieur le président.

M. Van De Walle (St–Albert): Merci beaucoup, monsieur le président.

[*Texte*]

I guess in dealing with this, what we cannot lose sight of is you have a range of products; we're talking about not just specifically one product but a range of products. If I understood you rightly you were saying that the Canadian market is being saturated and that the business you do outside of Canada is 30% or 40%.

Ms Schwartz: It is 70% of our business.

Mr. Van De Walle: So it's even more than I'm thinking.

Ms Schwartz: The industry, I believe, is that number.

Mr. Daniels: The industry generates about 40% of its income, sir, outside Canada.

Ms Schwartz: I believe the industry numbers are in the brief, sir.

Mr. Van De Walle: Well, is it not the case that with free trade and that sort of thing you have a confidence to go in there, do business, that you're really positioning yourself for the future?

Mr. Daniels: Absolutely.

Ms Schwartz: Yes.

Mr. Van De Walle: We continually hear at this committee about the low wages, and I know they are low wages, but I think we can assume that those wages are going to increase. And we do know there is a group of middle income earners. So I look at your industry as positioning itself for the future, such as many other companies that are going in there to position themselves for the future. Is my assumption correct?

Ms Schwartz: Yes.

Mr. Forget: With your permission, I would like to expand on this.

Mr. Van De Walle: Yes, by all means.

Mr. Forget: From the vantage point of the financial services industry, I don't know exactly what to make of the notion that low wages are unfair competition, because it doesn't apply that way, certainly in the financial services industry. For instance, it's a fact that we can offer data processing services for financial institutions abroad out of Canadian facilities, and we certainly pay higher wages to our employees in those facilities than would be paid in those other countries.

But wages are not the issue for businesses of that kind. The jobs I would have thought this country wants to keep are the sort of jobs you find in information technology, and so on, and the competition there is not about wage rates. It's about do we have the skilled people and the systems ability or the ability to develop systems, and so on. If we do, and indeed we do, we can contract with firms in low wage countries and both will benefit. Certainly Canada benefits from it.

Mr. Van De Walle: No further questions, Mr. Chairman.

[*Traduction*]

Je suppose que face à tout cela, il ne faut pas oublier que vous offrez toute une gamme de produits. Nous ne parlons pas d'un seul produit en particulier, mais plutôt d'une gamme de produits. Si j'ai bien compris, vous avez dit que le marché canadien est à peu près saturé et que votre chiffre d'affaires à l'étranger est de 30 ou 40 p. 100.

Mme Schwartz: C'est 70 p. 100 de notre chiffre d'affaires que nous y faisons.

M. Van De Walle: C'est donc encore plus que je ne le croyais

Mme Schwartz: Ce pourcentage est celui de l'industrie, sauf erreur.

M. Daniels: L'industrie fait à l'étranger environ 40 p. 100 de son chiffre d'affaires.

Mme Schwartz: Je crois que les chiffres relatifs à l'industrie se trouvent dans le mémoire, monsieur.

M. Van De Walle: On peut donc dire que, devant le libre–échange et d'autres mesures du même genre, vous avez assez confiance pour vous lancer sur ce marché, et que vous vous positionnez vraiment en vue de l'avenir, n'est–ce pas?

M. Daniels: Certainement.

Mme Schwartz: Oui.

M. Van De Walle: Nous entendons constamment parler des salaires peu élevés, et je sais qu'ils le sont. Nous pouvons toutefois supposer qu'ils vont augmenter. Nous savons aussi qu'il y a une classe moyenne. Je considère donc que votre industrie se positionne en vue de l'avenir, tout comme le font beaucoup d'autres entreprises qui se lancent sur le marché mexicain. Ai–je raison?

Mme Schwartz: Oui.

M. Forget: Avec votre permission, j'ai quelques mots à ajouter.

M. Van De Walle: Allez–y.

M. Forget: Du point de vue de l'industrie des services financiers, je ne sais pas exactement quoi penser du concept selon lequel des salaires peu élevés constituent une concurrence injuste, parce que ce n'est pas le cas dans l'industrie des services financiers. Par exemple, nos installations canadiennes ne peuvent offrir de services informatiques à des institutions financières à l'étranger, c'est vrai, et nous payons certainement nos employés qui travaillent dans ces services plus cher que nous ne les paierions à l'étranger.

Les salaires ne sont toutefois pas le problème pour de telles entreprises. Les emplois que j'aurais cru que le Canada veut conserver sont ceux que l'on retrouve dans le secteur de la technologie de l'information, etc., où la concurrence ne porte pas sur les salaires. Il faut plutôt savoir si nous disposons des compétences et des systèmes nécessaires, ou si nous pouvons en développer, etc. Si oui, et c'est le cas, nous pouvons conclure des marchés avec des entreprises de pays où les salaires sont peu élevés, et les deux parties en bénéficieront. Le Canada en profite certes.

M. Van De Walle: Je n'ai pas d'autre question, monsieur le président.

[*Text*]

• 1610

The Chairman: On the data processing base, if 40% of the revenue comes from outside Canada, and in the brief you said that Japan has no outside penetration, if there was no outside penetration in the Canadian industry... I guess I am trying to make an equation that the job numbers would obviously be less. If the Canadian life insurance business was just purely domestic, what would be the impact on your employment levels? You mentioned you did a lot of data processing, etc. We have had groups come before the committee that said, because of the low wages, data processing will find another jurisdiction to go to.

Mr. Daniels: Mr. Chairman, we obviously don't have a hard number like that, but you can certainly shave 20,000 jobs off that list: all of the head office jobs that support all these operations, to say nothing of a certain scale of activity on the investment front and a lot of other things.

But I will go one step further, and I'll put it this way. What you are hearing about today, I believe, is an extraordinary international success. Granted, I am paid to be a booster for the industry, but I have to say that we are dealing here with an industry that has an extraordinary international record.

I would argue that if you try to understand what gave us that record, you are dealing effectively with two major factors. The first of them is the amount of domestic competition we've had. Absent that push into international markets, I think this would be a tired and uninteresting industry. Between that and the quality of the regulatory base we've had in Canada, that is what has given us the ability to play. So if you took away the international market, my guess is you would shrink this thing back into a shadow of itself.

It's not just a case of cutting out head office jobs; you'd also be seeing a lot of that business of ours having gone in the first place to deposit-takers. Of course you will see, and as I recall it's in the brief, other ways of carving up our business. Fully half of the premium income comes from the sale not of insurance products but of accumulation products, savings products. That's because demography has a big twist in our business, and we clearly follow the market.

The Chairman: Mrs. Sparrow.

Mrs. Sparrow: Thanks, Mr. Chairman.

I, too, want to welcome you here. I guess the choice is either we put all the big protectionist barriers around the country and live off "the natural resources" and see our standard of living go down, down, down, and then we won't need to worry about what types of jobs. I commend you for your positive approach. In fact, Canada doesn't have any other choice but to look outward to the world, as the whole global economy and trading system is changing. Sure, you are going to run into difficulties; nobody said it was going to be a smooth ride.

Low wages are not the issue; not the issue at all. With regard to Canadians, yes, there may be a few jobs lost, but there are low wages in many other countries. What we have to do is increase our productivity and increase our trade so we can increase our revenues within the country and grow.

[*Translation*]

Le président: Au sujet des services informatiques, si vous faites 40 p. 100 de votre chiffre d'affaires à l'étranger, et vous dites dans votre mémoire que le Japon n'a aucune présence à l'étranger, s'il n'y avait aucune présence étrangère dans l'industrie canadienne... Je suppose que j'essaie d'établir une équation pour démontrer qu'il y aurait manifestement moins d'emplois. Si l'industrie canadienne de l'assurance-vie était purement canadienne, quel impact cela aurait-il sur vos niveaux d'emploi? Vous avez dit faire beaucoup de traitement de données, etc. Des témoins ont affirmé qu'à cause des salaires peu élevés, les services de traitement des données déménageront.

M. Daniels: Monsieur le président, nous n'avons évidemment pas de chiffre précis de ce genre, mais vous pouvez certainement supprimer 20 000 emplois, soit tous les emplois des sièges sociaux qui appuient toutes ces activités, ainsi que certaines activités de placement, et une foule d'autres choses.

J'irai toutefois un peu plus loin: vous entendez parler aujourd'hui d'une réussite internationale extraordinaire à mon avis. D'accord, je suis payé pour vanter l'industrie, mais celle-ci présente un bilan international extraordinaire.

Si l'on essaie de comprendre cette réussite, il y a en fait deux raisons principales. Il y a tout d'abord la concurrence à laquelle nous avons fait face au Canada. Sans cette poussée sur les marchés internationaux, notre industrie serait fatiguée et sans intérêt. Entre cet extrême et la qualité de la réglementation au Canada, c'est ce qui nous a permis d'intervenir sur la scène internationale. Sans le marché international, je suppose que l'industrie ne serait plus que l'ombre d'elle-même.

Il ne s'agit pas simplement de supprimer des emplois aux sièges sociaux. Les institutions qui acceptent des dépôts nous ont arraché une importante part du marché. Il y a, bien entendu, beaucoup d'autres façons de se partager l'industrie, et nous en parlons dans notre mémoire. Une grosse moitié du revenu-primes provient de la vente non pas de produits d'assurance, mais de produits d'épargne. C'est parce que la démographie a beaucoup d'effet sur notre industrie, et nous suivons manifestement le marché.

Le président: Madame Sparrow.

Mme Sparrow: Merci, monsieur le président.

Je veux moi aussi vous souhaiter la bienvenue. Je suppose que nous aurons le choix: nous pouvons soit nous abriter derrière des mesures protectionnistes sévères, vivre des «ressources naturelles» et voir tomber régulièrement notre niveau de vie. Nous n'aurons plus alors à nous inquiéter des genres d'emploi. Je vous félicite de votre attitude positive. Le Canada n'a pas le choix en fait: il doit se tourner vers le monde, car ce sont l'économie mondiale et le système commercial au complet qui évoluent. Vous aurez des problèmes, c'est sûr: personne n'a dit que ce serait facile.

Les salaires peu élevés ne sont pas le problème, pas du tout. Les Canadiens perdront peut-être quelques emplois, mais il y a des salaires peu élevés dans beaucoup d'autres pays. Ce qu'il faut faire, c'est hausser la productivité et accroître le commerce afin de pouvoir augmenter nos revenus au Canada et prospérer.

[*Texte*]

But back on entering into Mexico and getting national treatment. I am not familiar with what their national treatment might be with insurance institutions. Are they relatively similar, or do you have difficulties?

Ms Schwartz: Right now it is quite restrictive. It would be phased in by the year 2000 to be able to be 100% ownership. And there are some capital limitations between now and then, but I think they are not inappropriate for the state of their industry. I don't think they would prevent Canadian or American companies from exploring adequately and having critical mass in the businesses they were doing.

Mrs. Sparrow: So actually that's just a six-year phase-in?

Mr. Daniels: Yes.

Ms Schwartz: It's very short and I think very reasonable.

• 1615

Mr. Daniels: Up to now, Mr. Chairman and Mrs. Sparrow, it is true that five U.S. companies have had some joint venture operations in the U.S., but it is a relatively tiny part of their market. Other than that there just haven't been any foreigners, period. This adjustment transition period that was negotiated, with which the industry is in complete agreement, everybody is relatively content with that. At the end of that road we will operate in Mexico as a Mexican insurer would operate, and they similarly can operate here in the same way.

Mrs. Sparrow: On the national standards, with regard to GATT, I'm not sure if we are going to see movement on services. This, indeed, is a shame.

Mr. Daniels: In the GATT case, Mrs. Sparrow, my understanding is it is not the services issue that is holding it up. The services agreement is hanging right out there. Clearly, if we can get over the agriculture—

Mrs. Sparrow: Yes, agriculture. But they are all tied together, though, aren't they?

Mr. Daniels: Of course they are. And the chips fly left, right and centre. Of course for us, we have to make sure we don't become a chip in a game we have no control over. But we understand. Our objectives in the Uruguay Round, frankly, are clear, as both Ms Schwartz and Mr. Forget outlined. We see benefit in an open trading system with national treatment, and that is what we are going to push for as hard as we can.

Mrs. Sparrow: There is no doubt, Mr. Chairman, that gradually we will see Central America and all the Americas become part of a major trading block. I just commend you for getting in and working slowly but surely on the ground floor.

Thank you very much for coming, and thank you, Mr. Chairman.

[*Traduction*]

Je reviens toutefois à l'accès au Mexique et au traitement national. Je ne sais pas trop comment le Mexique traite les sociétés d'assurances. Vous traite-t-on à peu près de la même façon, ou avez-vous des problèmes?

Mme Schwartz: Actuellement, la réglementation est très restrictive. Elle sera assouplie graduellement, et la propriété étrangère pourra atteindre 100 p. 100 en l'an 2000. D'ici là, il y aura des limites quant au capital, mais elles ne sont pas exagérées, compte tenu de l'état de l'industrie mexicaine. Je ne crois pas que le Mexique empêchera des entreprises canadiennes ou américaines d'explorer suffisamment le marché et d'y atteindre une masse critique dans leur secteur d'activité.

Mme Sparrow: La période de transition n'est donc que de six ans?

M. Daniels: Oui.

Mme Schwartz: C'est très court, et très raisonnable, selon moi.

M. Daniels: Jusqu'à maintenant, monsieur le président et madame Sparrow, cinq sociétés américaines ont organisé des entreprises en participation aux États-Unis, mais il s'agit là d'une part relativement mince de leur marché. À part cela, il n'y a eu aucun étranger, tout simplement. Toute le monde est relativement satisfait de la période d'adaptation et de transition négociée, avec laquelle l'industrie est tout à fait d'accord. En bout de ligne, nous fonctionnerons au Mexique comme les sociétés d'assurance mexicaines et celles-ci pourront faire de même au Canada.

Mme Sparrow: Au sujet des normes nationales et du GATT, je ne sais pas si l'on bougera à l'égard des services. C'est bien malheureux.

M. Daniels: Dans le cas du GATT, madame Sparrow, ce n'est pas sur les services que les négociations achoppent. L'accord sur les services est prêt. Si nous pouvons régler le problème de l'agriculture...

Mme Sparrow: L'agriculture, en effet. Cependant, tous les aspects sont reliés, n'est-ce pas?

M. Daniels: Bien sûr, et les jetons volent de tous côtés. Quant à nous, nous devons bien entendu éviter de devenir un jeton dans une partie que nous ne contrôlons pas. Nous comprenons toutefois la situation. Ce que nous recherchons au cours de la ronde Uruguay est franchement très clair, comme l'ont souligné à la fois M^me^ Schwartz et M. Forget. Nous estimons qu'un système d'échanges commerciaux ouverts offrant un traitement national serait avantageux, et c'est sur cet aspect que nous allons exercer le plus de pression possible.

Mme Sparrow: Il est certain, monsieur le président, que l'Amérique centrale et toutes les Amériques formeront graduellement un bloc commercial important. Je vous félicite simplement de commencer au tout début et d'y aller lentement mais sûrement.

Je vous remercie beaucoup d'être venus témoigner, et je vous remercie, monsieur le président.

[*Text*]

The Chairman: In your brief, on page 4, in talking about the GATT, you said that another vital feature in the GATT is that foreign insurers receive equal treatment with domestic insurers under all laws and regulations that might impact on competitive opportunities. How much is that definition different from the definition of national treatment, or is it pretty close?

Mr. Forget: It is essentially the same thing.

The Chairman: So the new GATT would bring in the concept of national treatment between all the signatories.

Mr. Forget: It would.

Mr. Daniels: If I may, Mr. Chairman, it is important to recognize, as Ms Schwartz said, that the world doesn't begin or end on the provisions of a free trade agreement. Even in the case of the United States the presence of the FTA doesn't mean we have a hassle free environment in the U.S. The tax laws don't operate under that accord at all; they operate on quite a separate wheel. We continue to have ongoing discussions, to put it politely, on matters of national treatment.

The Chairman: Thank you.

Mr. LeBlanc.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Thank you, Mr. Chairman.

I would like, as well, to welcome the witnesses before us today.

On page 3 of your brief you mention, as an indication of your international nature, that internationally generated premiums totalled $14 billion in 1990, and you also mention that total international revenue exceeds $20 billion. What countries are you principally involved in, in your industry? Many? A few industrial countries?

Mr. Forget: The U.S. and the U.K., primarily.

Mr. Daniels: The others would amount to, for the industry overall, about 7% or 8%, I guess—Europe and Asia Pacific.

Ms Schwartz: Yes. Probably not more now, although in the next decade I think Asia Pacific will represent significantly more.

Mr. LeBlanc: So it is a very small portion outside of those two countries?

Mr. Daniels: Well, 7% or 8% of $20 billion is not entirely minuscule. Certainly it will attract our attention.

Ms Schwartz: But it would be growing at a rate four or five times what you would see in North America. It has been for the last five years, and I would imagine it will continue for the next decade. It is quite a quickly escalating proportion.

Mr. LeBlanc: It is a small but growing portion of your business.

Ms Schwartz: Yes.

Mr. Daniels: I think it is true that Manulife has moved to be the number one carrier in Hong Kong, or very close.

[*Translation*]

Le président: À la page 4 de votre mémoire, vous parlez, au sujet du GATT, d'un autre élément essentiel: vous dites que les assureurs étrangers devraient être traités de la même façon que les assureurs nationaux en vertu de tous les règlements et de toutes les lois qui pourraient influer sur leur compétitivité. Dans quelle mesure cette définition diffère-t-elle de celle du traitement national? Les deux se ressemblent-elles beaucoup?

M. Forget: C'est essentiellement la même chose.

Le président: Le nouveau GATT instaurerait donc le concept du traitement national entre tous les pays signataires.

M. Forget: En effet.

M. Daniels: Avec votre permission, monsieur le président, il importe de reconnaître, comme l'a dit M^me^ Schwartz, que les dispositions d'un accord de libre-échange ne sont ni le début, ni la fin du monde. Même dans le cas des États-Unis, l'ALÉ ne signifie pas que nous n'y avons pas de problèmes. Les lois fiscales échappent entièrement à l'accord et sont tout à fait distinctes. En termes polis, nous poursuivons les discussions sur des questions d'intérêt national.

Le président: Merci.

Monsieur LeBlanc.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Merci, monsieur le président.

Je souhaite moi aussi la bienvenue aux témoins d'aujourd'hui.

Vous dites à la page 3 de votre mémoire, pour illustrer votre envergure internationale, que les primes perçues à l'échelle internationale ont atteint 14 milliards de dollars en 1990. Vous dites aussi que les revenus internationaux totaux dépassent les 20 milliards de dollars. Dans quels pays êtes-vous implantés surtout? Y en a-t-il beaucoup? Y a-t-il quelques pays industriels?

M. Forget: Nous faisons affaire principalement aux États-Unis et au Royaume-Uni.

M. Daniels: Pour l'ensemble de l'industrie, les autres pays représenteraient 7 ou 8 p. 100 environ, je suppose—je parle de l'Europe et du secteur Asie-Pacifique.

Mme Schwartz: Oui. Ce n'est probablement pas plus pour le moment, même si je crois que le secteur Asie-Pacifique prendra beaucoup d'importance au cours de la prochaine décennie.

M. LeBlanc: Votre chiffre d'affaires à l'extérieur de ces deux pays est donc plutôt limité?

M. Daniels: Sept ou 8 p. 100 de 20 milliards de dollars, ce n'est pas tout à fait négligeable. Cela attirera certes notre attention.

Mme Schwartz: La croissance y sera toutefois quatre ou cinq fois plus importante qu'en Amérique du Nord. C'est le cas depuis cinq ans, et je suppose que la tendance se maintiendra pendant la prochaine décennie. Le pourcentage augmente très rapidement.

M. LeBlanc: Ce secteur représente un pourcentage faible, mais en pleine croissance, de votre chiffre d'affaires.

Mme Schwartz: En effet.

M. Daniels: On peut dire que ManuVie est le principal assureur à Hong Kong, ou presque.

[*Texte*]

Ms Schwartz: We are in the top three in Hong Kong. We now have offices in the People's Republic of China. GATT would help that.

Mr. Daniels: That's a relatively recent development, within the past seven or eight years.

• 1620

Ms Schwartz: No, we've been in Hong Kong—

Mr. Daniels: For a long time. I mean the growth in recent years has been—

Ms Schwartz: Yes, tremendous growth there as its economy boomed.

Mr. LeBlanc: And where else? Are you in any Third World countries?

Ms Schwartz: Indonesia, the Philippines, Singapore, Korea, Taiwan.

Mr. LeBlanc: Which countries would be your main competitors?

Ms Schwartz: Countries?

Mr. LeBlanc: The insurance companies from which country. Who are the big players in the field, globally?

Ms Schwartz: In the Pacific Asia arena or the U.K.? It varies.

Mr. LeBlanc: In the world.

Ms Schwartz: It varies by region. For example, in Pacific Asia you see a lot of Australian competition, whereas in the U.K. you have British, Scottish, a few American, and a lot of Canadian. It depends on where the arena is.

Mr. LeBlanc: Is Canada considered a big player, a small player?

Ms Schwartz: We're considered an enormous player in Pacific Asia.

Mr. LeBlanc: You're a big player.

Ms Schwartz: Very. AIG would be the biggest player. Manulife would be the second biggest life insurer—Trans-Pacific Asia.

Mr. LeBlanc: I think you'll get where I'm going with this line of questioning.

In penetrating those markets—Asia, the U.K., or wherever—if you consider the ideal being unfettered free trade in insurance services, how close are you to that in those markets in which you have a presence? What are the impediments your industry has had to deal with in order to penetrate these other countries where we don't have, let's say, unfettered free trade in the insurance business?

Ms Schwartz: I would suggest that in the U.S., other than the tax issue, we have full free trade. In the U.K. we have full free trade. I think in Pacific Asia, country by country it varies. In some you have to have a joint venture partner; you can't go in as a 100% owner. In some you might have different foreign exchange controls, different asset investment limitations. They manifest themselves in different ways. Sometimes it just takes eight years of hanging around,

[*Traduction*]

Mme Schwartz: Nous sommes parmi les trois principales sociétés à Hong Kong. Nous avons maintenant des bureaux en République populaire de Chine. Le GATT aiderait à cet égard.

M. Daniels: Ces bureaux sont ouverts depuis peu, sept ou huit ans peut-être.

Mme Schwartz: Non, nous sommes à Hong Kong. . .

M. Daniels: Depuis longtemps. Je veux dire que la croissance des dernières années a été. . .

Mme Schwartz: En effet, la croissance y a été exceptionnelle à cause de la prospérité économique.

M. LeBlanc: Êtes-vous implantés ailleurs? Dans des pays du Tiers Monde?

Mme Schwartz: Nous sommes présents en Indonésie, aux Philippines, à Singapour, en Corée et à Taiwan.

M. LeBlanc: Quels pays seraient vos principaux concurrents?

Mme Schwartz: Quels pays?

M. LeBlanc: Je veux dire les sociétés d'assurances de quels pays. Qui sont les gros intervenants, sur la scène mondiale?

Mme Schwartz: Dans le secteur Asie-Pacifique ou au Royaume-Uni? C'est différent.

M. LeBlanc: Dans le monde.

Mme Schwartz: Tout dépend de la région. Dans le secteur Asie-Pacifique, par exemple, la concurrence australienne est importante. Au Royaume-Uni, la concurrence provient d'entreprises britanniques, écossaises, de quelques entreprises américaines et d'une foule de sociétés canadiennes. Tout dépend du secteur.

M. LeBlanc: Le Canada est-il considéré comme un intervenant important ou mineur?

Mme Schwartz: Nous sommes considérés comme un intervenant énorme dans le secteur Asie-Pacifique.

M. LeBlanc: Vous êtes un intervenant important.

Mme Schwartz: Très. AIG serait le plus important. ManuVie serait le deuxième assureur-vie en importance—Trans Pacific Asia.

M. LeBlanc: Je crois que vous voyez où je veux en venir avec ces questions.

Au sujet de la pénétration des marchés en question—ceux d'Asie et du Royaume-Uni, par exemple—si l'on considère que l'idéal est un libre-échange sans entrave dans le secteur des services d'assurances, dans quelle mesure avez-vous toute liberté sur les marchés où vous êtes présents? Quels obstacles votre industrie a-t-elle dû surmonter pour s'implanter dans ces autres pays où, le libre-échange sans entrave n'existe pas dans le secteur des assurances?

Mme Schwartz: Aux États-Unis, c'est le libre-échange total, sauf en ce qui concerne le problème des impôts. Au Royaume-Uni, le libre-échange est total. Dans le secteur Asie-Pacifique, tout dépend du pays. Certains pays imposent le partenariat dans le cadre d'une coentreprise et interdisent la propriété exclusive. D'autres peuvent imposer des mesures différentes de contrôle des changes et des limites différentes quant à l'investissement des actifs. Les restrictions se

[*Text*]

trying to get in. For example, in Taiwan we had to go in through an American subsidiary rather than as a Canadian company.

It just depends on the nature of the country you're dealing with. But if you're persistent and you work your way through it, you can usually find. . . In our experience, where we've really wanted to go, we've been able to find accommodation. We cannot do that in Thailand and Malaysia. They would be attractive countries for us, but there is no way.

I'm sorry I can't be more general.

Mr. LeBlanc: Your position as an industry is that you're in favour of freer trade in this particular sector of the economy that you're engaged in. I'm interested in knowing where we are now as compared to that ideal. You are obviously interested in getting into Mexico now, and this NAFTA is a vehicle for you to do that. What specifically have you achieved in terms of moving closer to this goal of freer trade with respect to Mexico?

Ms Schwartz: NAFTA would be the most important ticket. Up until now, until this proposal was in place, frankly, and until their economy actually turned around and had come out of the wicked 1980s, I don't think Mexico would have been even a consideration. It would have been a minority position and a very troubled economy and it would have been a completely unattractive opportunity.

Mr. LeBlanc: So whether or not there was a trade agreement in Mexico, there was a NAFTA, it's the openness of the Mexican economy that makes it an attractive place in which to do business?

Ms Schwartz: It's both. It wouldn't be attractive if you couldn't have the opportunity to control your business destiny either.

Mr. LeBlanc: So control of the business destiny is that aspect of NAFTA that is beneficial to you.

Ms Schwartz: Yes.

Mr. LeBlanc: And in terms of the regulations in Mexico, what are those?

Ms Schwartz: Right now we could not have a majority position.

Mr. LeBlanc: You can't have a majority position in an insurance company in Mexico, and that's why you don't go in.

Ms Schwartz: Right.

Mr. LeBlanc: And under the NAFTA you'll get a majority position.

• 1625

Ms Schwartz: Yes. If we choose to go in for business reasons. We are not committed to that until we investigate, as we said earlier.

Mr. LeBlanc: Of course, but you're exploring the terrain.

So the nature of the restriction in the insurance business is the ability to have majority control of a facility that you set up in Mexico.

[*Translation*]

manifestent de différentes façons. Il suffit parfois de persévérer pendant huit ans pour essayer d'obtenir accès à un marché. À Taiwan, par exemple, nous avons dû passer par une filiale américaine au lieu de nous présenter comme entreprise canadienne.

Tout dépend de la nature du pays en cause. Cependant, celui qui persévère et louvoie entre les écueils réussit habituellement à trouver. . . Lorsque nous avons vraiment voulu nous implanter sur un marché, nous y sommes parvenus. Nous ne pouvons le faire en Thaïlande et en Malaisie. Ces pays nous intéresseraient, mais il est impossible d'y accéder.

Je regrette, je ne puis être plus générale.

M. LeBlanc: Comme industrie, vous êtes en faveur de la libéralisation du commerce dans votre secteur d'activité de l'économie. J'aimerais savoir où nous en sommes par rapport à cet idéal. Vous voulez manifestement vous implanter maintenant, au Mexique et l'ALÉNA vous en offre les moyens. Dans quelle mesure avez–vous réussi à vous rapprocher de l'objectif que constitue la libéralisation du commerce avec le Mexique?

Mme Schwartz: L'ALÉNA serait le moyen le plus important. Auparavant, avant la présentation de cette proposition, franchement, et avant que l'économie mexicaine ne se sorte de la désastreuse décennie quatre–vingt, je ne crois pas que nous aurions même pensé au Mexique. Il se serait agi d'un marché mineur et d'une économie très troublée, qui aurait représenté un débouché tout à fait sans intérêt.

M. LeBlanc: Donc, qu'il y ait eu ou non entente commerciale avec le Mexique, ou l'ALÉNA, c'est l'ouverture de l'économie mexicaine qui rend le pays intéressant?

Mme Schwartz: C'est les deux. Le pays ne serait pas intéressant si l'on ne pouvait y contrôler sa destinée commerciale.

M. LeBlanc: L'aspect de l'ALÉNA qui est avantageux pour vous, c'est donc le contrôle de votre destinée commerciale.

Mme Schwartz: En effet.

M. LeBlanc: Et que dire de la réglementation mexicaine?

Mme Schwartz: Pour le moment, nous ne pouvons être actionnaire majoritaire.

M. LeBlanc: Vous ne pouvez détenir une position majoritaire d'une société d'assurances au Mexique et c'est pourquoi vous ne vous y implantez pas.

Mme Schwartz: En effet.

M. LeBlanc: Et l'ALÉNA vous permettra de devenir majoritaire.

Mme Schwartz: Oui, si nous décidons de nous y implanter pour des raisons commerciales. Nous ne prendrons aucun engagement avant d'avoir étudié le marché, comme nous l'avons dit plus tôt.

M. LeBlanc: Bien entendu, mais vous tâtez le terrain.

La restriction, dans le secteur des assurances, porte donc sur la possibilité de détenir le contrôle majoritaire d'une entreprise que vous créeriez au Mexique.

[*Texte*]

Ms Schwartz: Yes.

Mr. Daniels: However, I wouldn't suggest that you limit it just to that, because you could deal with that kind of thing and still have quite a restrictive environment in which there were handfuls of rules and regulations. I think it is probably better to think of it that as far as the Canadian insurance industry is concerned, we're prepared to see any insurer come in and operate nose to nose with us here in the Canadian context, subject to the same rules we operate under. And we want to see that same privilege extended to us in that home country's market. It's that simple. It really isn't complicated at all.

But when you say that, what you sweep into it is not just the immediacy of, for example, the corporate governance positions, or ownership positions, but the regulator and all sorts of other things. You could have quite a sweet arrangement where the regulations were completely different on foreign insurers, but that clearly wouldn't work for us. Obviously, we have to be able to operate on the same terms. The simple fact is that turns out to be the most healthy and successful way for this business to prosper.

And the reason, Mr. Chairman, I thought it was so important that you have here to question two senior people in companies that have been aggressive and successful abroad is precisely that they know what they're doing.

Mr. LeBlanc: I think I'll stop there.

The Chairman: I appreciate the Canadian Life and Health Insurance Association coming forward this afternoon and putting their comments on the record. Indeed, I agree with Mr. Daniels that it is one of the success stories, particularly the point you raise about the importance of domestic competition, that it sharpens our skills, and then we can go outside. Maybe manufacturers are doing that. But I think it bodes well that if we can have a good strong domestic base, that sets the stage, the foundation, for international traffic, and I think your industry exhibits that. So I thank you for coming forward.

We'll take about a one-minute break before our next witness.

• 1628

• 1632

The Chairman: We'd like to welcome our second witness this afternoon, John Crispo, who is a professor of political economy at the University of Toronto. Professor Crispo has been attending the sessions of the witnesses this morning and this afternoon. He has an opening statement of about 25 minutes in length, and then we'll go to questions from the members. So the floor is yours, Professor Crispo.

Professor John Crispo (Political Economy, Faculty of Management, University of Toronto): Thank you. It's a delight to be here, even if I have neither a cheering section nor a delegation, let alone both, although my friend Bob

[*Traduction*]

Mme Schwartz: En effet.

M. Daniels: Ce n'est toutefois pas la seule limite, parce qu'on pourrait régler ce genre de problème et demeurer quand même aux prises avec un environnement très restrictif régi par une foule de règlements. Il est probablement préférable de se dire qu'en ce qui concerne l'industrie canadienne des assurances, nous sommes prêts à laisser n'importe quel assureur venir rivaliser directement avec nous sur le marché canadien, à condition de respecter les mêmes règles que nous. Nous souhaitons aussi que le pays d'origine de l'entreprise en question nous accorde le même privilège Ce n'est vraiment pas plus compliqué que cela, en réalité.

De tels propos englobent toutefois non seulement l'immédiateté de la régie ou de la propriété des sociétés, par exemple, mais aussi les organismes de réglementation et toutes sortes d'autres choses. On pourrait conclure une entente de faveur prévoyant que la réglementation régissant les assureurs étrangers serait entièrement différente, mais il est clair que cela ne marcherait pas pour nous. Il est évident que nous devons pouvoir bénéficier des mêmes conditions. C'est quand même la façon la plus saine et la meilleure, pour ce secteur d'activité, de prospérer.

C'est précisément parce que ces entreprises savent ce qu'elles font, monsieur le président, que j'ai cru qu'il fallait convoquer deux hauts gradés d'entreprises dynamiques qui réussissent à l'étranger.

M. LeBlanc: Je crois que je vais m'arrêter là.

Le président: Je remercie les représentants de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes d'être venus témoigner cet après-midi et d'avoir versé leurs commentaires au compte rendu. Je suis d'accord avec M. Daniels: il s'agit d'un exemple de réussite, et particulièrement de l'importance de la concurrence nationale qui affûte nos compétences et nous permet ensuite d'aller à l'étranger. Les manufacturiers font peut-être la même chose. Si nous pouvons disposer d'une solide assise nationale qui sert de tremplin au commerce international, c'est de bonne augure, et je crois que votre industrie en est un exemple. Je vous remercie donc d'être venus témoigner.

Nous allons faire une pause d'une minute environ avant d'accueillir notre prochain témoin.

Le président: Nous accueillons notre second témoin de l'après-midi, M. John Crispo, professeur d'économie politique à l'Université de Toronto. M. Crispo a assisté aux témoignages de ce matin et de cet après-midi. Il fera une déclaration préliminaire d'environ 25 minutes. Nous passerons ensuite aux questions des membres. Monsieur Crispo, vous avez la parole.

M. John Crispo (professeur, Économie politique, Faculté d'administration, Université de Toronto): Merci beaucoup. C'est un plaisir que d'être ici, même si je n'ai ni meneuses de claque, ni délégation, encore moins les deux à la fois, et

[*Text*]

White brought everything he could this morning. I'm also delighted to be here with or without my old friend and sparring partner, Dave Barrett. I was rather looking forward to having at each other. But he tells me he has more pressing activities.

I do want to cover a lot of ground. I want to table, for the record, two documents that the secretary has in hand. One is *The Globe and Mail* article that I submitted before I got here, and the other is the piece I wrote up for today: "The Case Against the Case Against NAFTA". I'm going to cover the material in those two documents, but I'm not going to follow either one of them.

I suppose I should start with my bias, which is fairly well known. I very much favour free trade, the freer the better. My first preference would be GATT. Failing that, if the world's going to regionalize, as it appears to be doing, then we had better get on beyond FTA to NAFTA. I think the case for NAFTA is so compelling and unassailable I don't understand why we're having the kind of argument we're having, save and except for the misleading, selfish, and wrong-headed position of the opponents of this deal.

But I think I have to start by talking about the bum rap that the FTA is getting, because I'm convinced that much of the opposition to NAFTA in the country stems from feelings about the FTA that I think are totally unwarranted. I think the record, under the FTA, has been far better than one could have expected, given the difficult economic times we've been going through. But you wouldn't know it.

I might, in passing, say that I think we have another typical example of what's wrong with our media today in Canada. When their hero Bob White is here, the coverage is virtually reverent. When one of our biggest industrial associations is here, which is doing well internationally and wants to keep doing well, and wants access to all of the hemisphere here, there's no media. It doesn't bother me that there's no media for me. They hate me with a passion because I'm articulate, critical of the media, and I'm politically incorrect. But I think it's such an exhibition of the lack of balance and fairness, which is the Canadian media today, on this subject that it drives me crazy. You know, as I know, that you're very anti-free trade. So the public is really being treated to a very one-sided debate.

I guess what really bothers me about what's going on in Canada. . .I want to draw a parallel with the United States. When we're as simplistic as the Americans are, I think we should hold our heads in shame. The Americans have been mismanaging their economy almost as badly as we have for some years now, and they have their scapegoat. It's Japan. No matter what goes wrong in the United States economically, it's Japan. Well, we have another scapegoat. It's called the free trade agreement. Virtually everything that has gone on in this country since we signed the agreement has been blamed on the FTA by both the media and, by and large, the opposition parties, although there is some difference of opinion, it would appear, among the Liberals.

[*Translation*]

même si mon ami Bob White a rassemblé tous ceux qu'il a pu trouver ce matin. C'est également un plaisir que d'être parmi vous, avec ou sans mon vieil ami et compagnon de lutte, Dave Barrett. J'espérais bien que nous serions ensemble, mais il me dit avoir des activités plus pressantes.

Je souhaite couvrir beaucoup de matière. Je désire déposer, pour qu'on en tienne compte, deux documents qui se trouvent entre les mains du secrétaire. Le premier est un article du *Globe and Mail* que j'ai présenté auparavant, et l'autre, la pièce I rédigée pour la présente occasion et intitulée «The Case Against the Case Against NAFTA» (le dossier noir du dossier anti-ALÉNA). J'aborderai les thèmes traités dans ces deux documents, mais sans suivre l'un ou l'autre.

Je suppose que je devrais commencer par dévoiler ma position, qui est bien connue. Je suis très favorable au libre-échange; plus il y aura libéralisation des échanges, mieux cela vaudra. Ma première préférence irait au GATT. À défaut de cela, si le monde doit se régionaliser, et c'est ce qui semble arriver, il vaut alors mieux dépasser l'ALÉ et adopter l'ALÉNA. Le dossier de l'ALÉNA est, selon moi, si inévitable et si inattaquable que je ne comprends pas la raison de la controverse actuelle, à l'exception de la position trompeuse, égoïste et mal dirigée de ceux qui s'opposent à cet accord.

Je crois que je vais d'abord traiter de la vaste campagne de noircissage dont fait l'objet l'ALÉ, car j'ai la certitude qu'une bonne partie de l'opposition canadienne à l'ALÉNA découle de sentiments à mon avis tout à fait injustifiés à l'égard de l'ALÉ. J'estime que le bilan de l'ALÉ a été bien meilleur qu'on aurait pu s'y attendre, compte tenu du contexte économique difficile que nous avons connu, mais qui pourrait le savoir?

Je pourrais ajouter en parenthèse que, selon moi, nous sommes en présence d'un autre exemple type de ce qui ne va pas actuellement au Canada dans nos médias canadiens. Lorsque leur héros, Bob White, est présent, ils sont virtuellement louangeurs. Si l'une de nos plus grandes associations industrielles est présente, qu'elle fait bonne figure sur le plan international et désire continuer ainsi et avoir accès à la totalité de l'hémisphère, les médias sont absents. Peu m'importe que les médias ne soient pas ici pour moi. Ils me détestent avec férocité parce que je suis logique, que je les critique et que, politiquement, je ne suis pas conformiste. Pourtant, ce qui m'horripile, c'est ce genre de manifestation de manque d'équilibre et d'équité sur ce sujet, et qui caractérise si bien les médias canadiens actuels. Vous savez, tout comme moi, que vous êtes très franchement anti-libre-échange. Ainsi, la population assiste à un débat tout à fait unilatéral.

Je suppose que ce qui m'irrite, dans ce qui se passe au Canada. . . J'aimerais tracer un parallèle avec les États-Unis. Si nous agissons de façon aussi simpliste que les Américains, honte à nous. Les Américains gèrent presque aussi mal leur économie que nous le faisons depuis quelques années déjà, mais ils ont leur bouc émissaire, le Japon. Peu importe ce qui va mal aux États-Unis sur le plan économique, c'est la faute du Japon. Eh bien, nous avons un autre bouc émissaire, c'est l'Accord de libre-échange. Virtuellement tout ce qui s'est produit au pays depuis la signature de l'ALÉ à cet égard a été imputé à l'ALÉ, tant par les médias que par les partis d'opposition en général, malgré certaines différences d'opinions apparentes chez les Libéraux.

[*Texte*]

Why is the FTA getting this bum rap? On the surface it seems as if we've lost jobs because of the FTA. I'm not going to say we haven't lost any jobs because of the FTA. That would be absurd. I'll come back to this later. By and large, we have lost jobs in low wage, labour-intensive sectors, jobs that in the long run we want to lose as long as we can replace them with jobs in high wage, high tech, high value-added industries. I am convinced we can do this if we get our act together in other areas and get our public policies right.

[*Traduction*]

Pourquoi l'ALÉ fait-il l'objet de tous ces assauts? De prime abord, il semblerait que si nous avons perdu des emplois, c'est à cause de l'ALÉ. Rassurez-vous, je n'irai pas jusqu'à dire que l'ALÉ n'a entraîné aucune perte d'emploi. Ce serait absurde. J'y reviendrai ultérieurement. D'une façon générale nous avons perdu des emplois dans les secteurs à forte teneur en main-d'oeuvre faiblement rémunérée, c'est-à-dire des emplois que nous souhaitons perdre à longue échéance, si nous pouvons les remplacer par des emplois bien rémunérés dans des industries de haute technologie à forte valeur ajoutée. J'ai la certitude que nous pouvons y parvenir, si nous unissons nos efforts dans d'autres secteurs et si nous corrigeons dans le bons sens nos politiques publiques.

• 1635

The thing that bothers me is that we are confusing cause and effect. Some things have gone wrong in this country since we signed the FTA, but to blame it on the FTA is ridiculous. Right after we signed the FTA, interest rates went through the roof. The dollar went through the roof. We were five full percentage points above the Americans on interest rates, and cost of capital is staggering a lot of our industries. The dollar went from 78¢ to 86¢. That is where the misery came from and, although some of the members of the committee may not like this, that in turn is due to our massive government deficits and debts. They will feel better when I point out it is all levels of government. In fact, the provinces this year are going to match the federal government in their combined deficits. They want to see if they can do their best to bury this country in debt and mortgage our kids' future.

Ce qui m'inquiète, c'est que nous mélangeons cause et effet. Tout n'est pas allé que pour le mieux au pays depuis la signature de l'ALÉ, mais attribuer tout le blâme à l'accord de libre-échange est ridicule. Tout juste après la signature de l'ALÉ, les taux d'intérêt ont grimpé en flèche, le dollar aussi. Nos taux d'intérêt se situaient à cinq bons points de pourcentage au-dessus des taux américains et le coût du capital met à mal nombre de nos industries. Le dollar est passé de 78c. à 86c. US. C'est de là que vient tout le mal et, bien que certains membres du Comité risquent de ne pas apprécier cette remarque, ce facteur est dû en retour à l'ampleur des déficits et de l'endettement de nos gouvernements. Si cela peut vous consoler, je vise ici tous les paliers de gouvernement. En fait, cette année, les provinces arriveront au même niveau que le gouvernement fédéral pour leurs déficits combinés. Les provinces veulent savoir si elles peuvent faire tout leur possible pour enterrer le pays sous l'endettement et hypothéquer l'avenir de nos enfants.

When you add to that the world and North American recession, it is quite amazing that we have done as well as we have done.

Si nous ajoutons à cela la récession qui a sévi en Amérique du Nord et partout dans le monde, il est assez étonnant que nous ayons fait aussi bonne figure.

In passing—I may not get back to this—I was quite troubled by some of the figures my friend Bob White used this morning. There are lies, there are damned lies, and there are statistics, and we saw an excellent example of that this morning. It did not surprise me that the only figure Bob White wanted to talk about was the balance of payments figures between our two countries. I do not blame him. If I were he, with his weak-kneed case, that is what I would talk about, because the balance of payments includes our massive foreign debt payments.

Incidemment, et peut-être n'y reviendrai-je pas, mon ami Bob White a utilisé ce matin des chiffres qui m'ont parfois étonné. Il existe des mensonges, des mensonges éhontés, et des données statistiques; nous en avons eu un excellent exemple ce matin. Je n'ai pas été surpris que les seuls chiffres dont Bob White ait voulu parler aient porté sur la balance des paiements entre nos deux pays. Je ne lui jette pas le blâme. À sa place, dans un dossier aussi fragile, c'est ce dont je parlerais, car la balance des paiements comprend ce que nous devons payer pour notre énorme dette extérieure.

If you want to look at the impact of the free trade agreement, you do not look at our massive government deficits and debts and the huge foreign borrowings, much of it in the United States. Recently, for example, Bob Rae boasted about how many billions he had just raised in New York City. Well, you do not attribute that to the FTA.

Lorsqu'il s'agit d'examiner les répercussions de l'accord de libre-échange, on ne s'attarde pas aux déficits et aux dettes énormes de nos gouvernements, non plus qu'aux emprunts massifs à l'étranger, en grande partie aux États-Unis. Ainsi, récemment, Bob Rae a fait grand tapage sur les milliards qu'il était parvenu à obtenir à New York. Il ne faut pas attribuer ce résultat à l'ALÉ.

Why did they not cite figures such as the following? They are Statistics Canada figures. There are three sets of data and I will refer to them only briefly. They refer primarily to the first 11 months of last year. They are very significant.

Pourquoi n'a-t-on pas mentionné des chiffres comme ceux qui suivent? Ce sont des chiffres de Statistique Canada, trois ensembles de données auxquels je me reporterai brièvement. Ces chiffres se rapportent avant tout aux 11 derniers mois de l'an dernier. Ils sont très révélateurs.

[*Text*]

I want to talk first about exports, imports, and the merchandise trade balance between Canada and the United States. Exports to the United States in the first 11 months of last year were up 12%, to $110 billion. Imports were only up 10%, to $94.9 billion. The difference means a merchandise trade surplus, which was up 24% over the previous year's same 11 months, to $13.4 billion.

Why didn't he cite another set of Statistics Canada figures which, in some ways, are even more revealing of how well we are doing under this agreement? Sixteen of 22 Canadian manufacturing industries gained market share in the U.S. Eighteen of 22 U.S. manufacturing industries lost market share in Canada.

Here is another really revealing set of figures. Since the FTA was signed, not just the 11 months last year, our exports to the U.S. grew cumulatively 30%; Japan's, 13%; Germany's, 7.3%, the U.K., 16.4%. Let me just say, thank God there are figures like these on the trade side or our balance of payments would be in such dire straits I do not know where we would be.

But to come in here and cite that misleading balance of payments figure, when it includes our impossible foreign debt loads, is as misleading as you can be.

When you look at the FTA, two things made it look bad—I pointed out the interest rates, the high debt and the recession. You can also add to that that we have not been as competitive as we are going to have to be. But with all of that, put that behind and look at how well the FTA is working, both procedurally and substantively.

On the procedural side, we are the only country in the world that has persuaded the United States that the last court of appeal under their law is not going to be their Supreme Court but a binding binational tribunal between the United States and Canada, and we are winning most of the cases. It is extremely important to remember that. I do not want to take time out for it. If you want, I will deal with this steel case afterward, because a lot of nonsense has been talked about that as well.

We have a remarkable dispute settlement procedure with the United States, which is the envy of the world, literally the envy of the world. Substantively, look at what is happening in Canada in terms of industry rationalization, realignment and restructuring. They are three fundamental principles that we're beginning to learn, and if we don't learn them and learn them well, we're going to take an awful beating in terms of our standard of living.

• 1640

First point: No subsidiary of any foreign corporation is going to survive in this country unless it can prove to its world headquarters that there is something that they can do as well or better than any other plant that company has in the world. When you say that to Canadians, their natural inferiority complex asserts itself and they say oh my God, we can't do it. We're doing it. Company after company is getting world product mandates. I was in Kitchener–Waterloo last

[*Translation*]

Parlons d'abord des exportations, des importations et de la balance commerciale entre le Canada et les États–Unis. Les exportations aux États–Unis dans les 11 premiers mois de l'an dernier ont augmenté de 12 p. 100, pour s'établir à 110 milliards de dollars. Les importations, pour leur part, n'ont augmenté que de 10 p. 100, s'établissant à 94,9 milliards de dollars. Cette différence laisse donc voir un excédent commercial de 13,4 milliards de dollars, en hausse de 24 p. 100 par rapport à la même période de l'année précédente.

Pourquoi n'a–t–il pas fait état d'un autre ensemble de données de Statistique Canada qui, à certains égards, sont encore plus révélatrices de notre bonne «performance» dans le cadre de cette entente? Seize industries canadiennes de fabrication sur 22 ont gagné des parts de marché aux États–Unis. Dix–huit industries américaines de fabrication sur 22 ont perdu des parts de marché au Canada.

Voici un autre ensemble de chiffres très révélateurs. Depuis la signature de l'ALÉ, et non simplement dans les 11 mois de l'an dernier, nos exportations aux États–Unis ont connu une hausse cumulative de 30 p. 100; celles du Japon, 13 p. 100, celles de l'Allemagne, 7,3 p. 100, et celles du Royaume–Uni, 16,4 p. 100. Je dirai simplement qu'il est heureux que nous ayons obtenu des résultats comme ceux–là sur le plan commercial, sinon, notre balance des paiements serait dans une position telle que je ne sais pas où nous en serions.

Par contre, venir citer ici ces chiffres fallacieux sur la balance des paiements, sans en retrancher notre écrasante dette extérieure, c'est on ne peut plus trompeur.

Si nous analysons l'ALÉ, nous constatons que deux éléments le font mal percevoir; j'ai parlé des taux d'intérêt, de l'ampleur de la dette et de la récession. On peut y ajouter que nous n'avons pas été aussi concurrentiels que nous devrons l'être dorénavant. Pourtant, malgré tout, il faut laisser cela derrière et voir à quel point l'ALÉ fonctionne bien, tant sur le plan des procédures que dans la pratique.

Parlons d'abord des procédures. Nous sommes le seul pays au monde à avoir convaincu les États–Unis que le dernier tribunal d'appel en vertu de leurs lois ne serait pas leur «cour suprême», mais un tribunal binational exécutoire entre les États–Unis et le Canada. . . et nous gagnons dans la plupart des cas. Il est extrêmement important de ne pas oublier cela. Je ne voudrais pas consacrer trop de temps à cet aspect. Si vous le souhaitez, j'aborderai le cas de l'acier par la suite, car on a dit également à ce sujet beaucoup de choses insensées.

Nous disposons d'une procédure remarquable de règlement des litiges avec les États–Unis, et qui fait littéralement envie au reste du monde. Dans la pratique, il suffit d'examiner ce qui se produit au Canada sur les plans de la rationalisation, du réaménagement et de la restructuration de l'industrie. Il y a trois principes essentiels que nous commençons à assimiler, et si nous le faisons pas, en en tirant les leçons qui s'imposent, notre niveau de vie subira un rude coup.

Premier point: Aucune filiale de société étrangère ne pourra survivre au Canada si elle ne parvient pas à prouver à son siège social mondial qu'elle peut faire aussi bonne figure, voire mieux, que n'importe quelle autre usine de cette entreprise ailleurs dans le monde. Lorsque les Canadiens entendent ce genre de propos, leur complexe naturel d'infériorité prend le dessus et ils se disent: «Ciel, nous n'y arriverons pas.» Pourtant, nous y parvenons. Les entreprises

[*Texte*]

night and Allen–Bradley just got one for a switch for utilities, and they have the world product mandate for it. Everywhere you go you will find this, if you want to look for it. The media won't cover it; you have to look for it yourself.

The second principle—

The Chairman: I'd just like to jump in there and say with regard to Allen–Bradley, they're located in Cambridge.

Prof. Crispo: What did I say?

The Chairman: You said Kitchener–Waterloo.

Prof. Crispo: I was in Kitchener last night and I heard about it. Sorry.

Mrs. Sparrow: But where's Cambridge?

The Chairman: That's my riding, so I just wondered—

Prof. Crispo: Well, if I'd known that I wouldn't have mentioned it.

The Chairman: It is an interesting point, because Allen–Bradley has been very concerned about this issue of rationalization, and the only way you can survive as a multinational is get a product—

Prof. Crispo: That's the point I was making.

Second point: No Canadian firm is going to survive unless it develops a market niche, first in this country, then takes it to the U.S., and then takes it to the world. I am so sick of coming across Canadian manufacturers, Canadian owned, that say, well, I'm not in the world. They are in the world. If you think you're going to secure this market in Canada with globalization coming hook or by crook, you're crazy. You have to be good enough not only to compete here but also to get into the U.S. and then move across the world.

Another in your riding, Tiger Brand Knitting, is doing that. Now that I know where you're from, I know some firms there. The other thing is, and I'm delighted to say this, some unions, some, and more workers, thank God, are learning that there is no meaningful form of income and job security left today in the private sector unless you work for a company that is efficient, innovative, productive, and competitive. That's just the way the world is.

I say that the FTA has been a fantastic deal for Canada. It is working extremely well. We are winning despite one of the worst recessions the United States has had since — it is the worst since the Depression. For us to have the kind of trade record we have and to find people criticizing this deal drives me crazy, and it's a commentary both on the media and on the opposition in this country. I don't want to. . .leave it.

Let's go to NAFTA. Let me briefly deal with the case for NAFTA and then the case against the case against NAFTA, because that's what really gets me exercised.

[*Traduction*]

obtiennent les unes après les autres des mandats de production mondiale. J'étais hier soir à Kitchener–Waterloo et Allen–Bradley venait d'obtenir un mandat de fabrication d'un commutateur pour les sociétés d'électricité; son entreprise a un mandat mondial de fabrication de ce produit. Partout, c'est ce que nous pourrons constater, si nous voulons chercher un peu. Les médias n'en parleront pas; il faut chercher soi–même.

Le deuxième principe. . .

Le président: J'aimerais intervenir ici et préciser en ce qui a trait à Allen–Bradley, que l'entreprise est située à Cambridge.

M. Crispo: Qu'ai–je dit?

Le président: Vous avez dit Kitchener–Waterloo.

M. Crispo: Veuillez m'excuser; j'étais à Kitchener hier soir et j'en ai entendu parler.

Mme Sparrow: Mais où se trouve Cambridge?

Le président: C'est ma circonscription, et je me demandais simplement. . .

M. Crispo: L'avoir su, je n'en aurais pas fait mention.

Le président: C'est un point intéressant, car chez Allen–Bradley, on s'est beaucoup soucié de cette question de rationalisation; sa façon de survivre en tant que multinationale c'est d'obtenir un mandat de production.

M. Crispo: C'est que je voulais souligner.

Deuxième point: Aucune entreprise canadienne ne survivra à moins de se créer un créneau, d'abord au pays, ensuite aux État–Unis et enfin, dans le monde entier. Je suis si las de voir tant de fabricants canadiens, à la tête d'entreprises d'appartenance canadienne, qui disent: «Je ne suis pas sur le marché mondial.» Pourtant, ils le sont. Ils sont fous ceux qui croient qu'ils vont s'assurer un marché au Canada, car la mondialisation est inéluctable. Il faut devenir suffisamment efficace, non seulement pour soutenir la concurrence ici même, mais aussi pour pénétrer le marché américain et, ensuite, le marché mondial.

Une autre entreprise de votre circonscription y parvient: la Tiger Brand Knitting. Maintenant que je sais quelle est votre circonscription, j'ajoute que j'y connais quelques entreprises. L'autre aspect est que, et j'ai plaisir à le mentionner, certains syndicats, certains, et davantage de travailleurs, grâce au Ciel, constatent qu'il ne reste aujourd'hui aucune forme stable de sécurité du revenu et de l'emploi dans le secteur privé, sauf pour ceux qui travaillent dans une entreprise efficace, innovatrice, productive et concurrentielle. Ainsi va le monde, tout simplement.

J'affirme que l'ALÉ a été une entente faramineuse pour le Canada. Il fonctionne extrêmement bien. Nous sommes gagnants, malgré l'une des pires récessions qui ait frappé les États–Unis depuis — la Grande Dépression. Compte tenu de notre rendement commercial, je crains d'exploser lorsque j'entends les gens critiquer cet accord, et c'est un commentaire que diffusent tant les médias que l'opposition dans notre pays. Je ne veux pas. . .laissons tomber.

Passons à l'ALÉNA. Si vous le permettez, je traiterai d'abord brièvement des avantages de l'ALÉNA et, ensuite, je passerai aux arguments contre ceux qui s'opposent à l'ALÉNA, car c'est cet aspect qui me stimule le plus.

[*Text*]

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Are you going to get excited, John?

Prof. Crispo: Never, never. This is my normal—

Mr. Whittaker: I was looking for some excitement.

Prof. Crispo: Oh, no, I have one normal plane now and it's about at this level. But you might raise my temperature a bit, give it a—

Mr. Whittaker: Well, I'll try, I'll try.

Prof. Crispo: You might be able to do it.

This deal is going to be hemispheric. It's going to be all of Latin and South America, and probably the Caribbean. If we're not in it, what are we in? We'd still have the FTA, but who would put a plant here if you could put one in the United States or in any of those other countries and have access to that whole area? If we don't go in, we're mad. If we don't go in now, we're even madder. As a founding partner of NAFTA, we got culture exempted, we got social security exempted, we got our investment review exempted.

Do you really think that if we come in five or ten years from now, johnny–come–lately, saying, we finally learned, we should have come aboard, and there are five or ten other countries in there... If we say, look, we want some special provisions for Canada, they're going to say there's the deal, take it or leave it. If we walk away from this deal now, forget culture, social security and investment exemptions. So those are the two overriding reasons.

What about the case against NAFTA? Well, I want to talk about some of the characters who are against it and some of their arguments. The characters are as important as the argument. If you look at the people who are against NAFTA, who are taking the lead role in the debate against NAFTA, look at what they claimed during the FTA debate—they're the same characters. I debated them then and I'm debating them again. I was debating Maude and Mel—thank God, it was Mel Watkins and not Mel Hurtig. Mel Watkins has a sense of humour. I don't know what Mel Hurtig has a sense of. I'm delighted he's formed his own party. I can't get off that...it's just wonderful.

Anyway, these people said that we were going to lose medicare, pensions, air and water. Now, I don't think they've gone. I think they're still here. They also said there was a dirty deal on the dollar—a dirty deal. Behind closed doors, we agreed to take the dollar to par, and as the dollar went to 78¢ to 86¢... It's on its way; we told you there was a dirty deal. It's gone back to 78¢. Where are they? Are they admitting they were a bunch of fear and scaremongers? That's what they were, on every issue, medicare through to the dollar. Does the media go back to them now?

[*Translation*]

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Allez–vous vous emporter, John?

M. Crispo: Jamais, au grand jamais, c'est mon état normal...

M. Whittaker: J'avais espéré un peu d'animation.

M. Crispo: Je suis dans mon état normal, et c'est à peu près ainsi. Par contre, vous pouvez m'échauffer un peu; essayez...

M. Whittaker: Bien sûr, j'essaierai.

M. Crispo: Vous pourriez bien réussir.

Cet accord s'étendra à tout l'hémisphère. Il englobera la totalité de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud et probablement les Antilles. Si nous n'en faisons pas partie, où allons nous situer? Nous aurions quand même l'ALÉ, mais qui installerait une usine ici, s'il pouvait en implanter une aux États–Unis ou dans n'importe lequel de ces autres pays et avoir accès à toute la région? Si nous n'y adhérons pas, nous sommes fous. Si nous n'y allons pas maintenant, nous sommes encore plus fous. En qualité de partie fondatrice de l'ALÉNA, nous avons pu obtenir l'exemption de la culture, de la sécurité sociale, ainsi que de notre mécanisme d'examen de l'investissement.

Croyez–vous vraiment que si nous y adhérons dans cinq ou dix ans, comme dernier venu, en avouant que nous avons enfin compris que nous aurions dû nous joindre aux autres et que le groupe compte alors cinq ou dix autres pays... Et si nous affirmons que nous voulons des dispositions spéciales pour le Canada, les autres parties nous diront: voilà l'entente, c'est à prendre ou à laisser. Si nous nous détournons maintenant de l'entente, c'en est fait de la culture, de la sécurité sociale et des exemptions d'investissement. Voilà donc deux raisons primordiales.

Et qu'en est–il de l'argumentation contre l'ALÉNA? Permettez–moi de parler d'abord de certaines des personnes qui sont contre l'accord et de quelques–uns de leurs arguments. Les personnes sont aussi importantes que les arguments qu'elles avancent. Ainsi, si nous nous interrogeons sur celles qui sont contre l'ALÉNA, qui prennent la tête du débat contre l'ALÉNA, et que nous nous attardons à ce qu'elles ont affirmé au cours du débat sur l'ALÉ, nous retrouvons les mêmes personnages. À l'époque, j'ai contesté leurs affirmations et je les conteste encore. Je me suis inscrit en faux contre Maude et Mel; grâce au Ciel, il s'agissait de Mel Whatkins, et non de Mel Hurtig. Mel Whatkins a le sens de l'humour. Je ne sais pas si Mel Hurtig a le sens de quoi que ce soit. Je me réjouis de constater qu'il a créé son propre parti. Je n'en reviens pas, c'est tout simplement extraordinaire.

Quoi qu'il en soit, ces personnes affirmaient que nous allions perdre le régime d'assurance–santé, les rentes, notre air et notre eau. Je ne crois pas que nous ayons perdu quoi que ce soit. Tout cela, nous l'avons encore. Elles ont ajouté que, sur le plan économique, c'était une mauvaise affaire. Derrière des portes closes, nous avons convenu d'amener le dollar à la parité, et le dollar est passé de 78c. à 86c... Nous progressons; on a dit que c'était une mauvaise affaire. Le dollar est revenu 78c. Où sont–ils, ces gens? Admettent–ils qu'ils étaient une bande d'agitateurs pessimistes? C'est ce qu'ils voulaient: faire peur, sur chaque question, de l'assurance–santé au dollar. Et maintenant, est–ce que les médias se retournent vers eux?

[*Texte*]

[*Traduction*]

• 1645

None of them is here to even ask the question. They wouldn't answer it anyway. They do not have the integrity to answer. Do they go back and say, why should we listen to you now, after what you said last time? Why should you have any credibility on anything after what you said last time? No, they still parrot whatever ridiculous arguments they parade forth. I'll come to them in a minute.

Aucun n'est ici, ne serais-ce que pour poser la question. De toute façon, ils n'y répondraient pas. Ils ne sont pas assez intègres pour répondre. Les médias leur demandent-ils «pourquoi devrions-nous vous écouter maintenant, compte tenu de ce que vous avez dit la fois précédente? Pourquoi auriez-vous la moindre crédibilité sur quelque aspect, après ce que vous avez dit auparavant?» Non, ils répètent encore les arguments ridicules qu'ils brandissaient. J'y reviendrai dans un instant.

The other thing that really gets me down is to hear these people, like Bob White, say, oh, gee, we don't like the FTA and we don't like NAFTA, but we like GATT. I'll explain why that's a bag of hooey.

L'autre aspect qui me déçoit vraiment est d'entendre ces gens, par exemple Bob White, affirmer qu'ils n'aiment ni l'ALÉ, ni l'ALÉNA, mais qu'ils préfèrent le GATT. Voici pourquoi j'estime que ce sont des balivernes.

Look, they opposed the FTA because they said it was a deal between an elephant and a mouse. We got Mexico to come on board, so we got another mouse at the other end of the elephant, and let me tell you, two mice at opposite ends of an elephant can create havoc.

D'abord ils se sont opposés à l'ALÉ, parce que, selon eux c'était une entente entre l'éléphant et la souris. Et maintenant, le Mexique s'y est joint et voilà qu'une autre souris entre en scène, sur l'autre flanc de l'éléphant. Je me permettrai de préciser que deux souris qui encadrent un éléphant, cela peut créer pas mal de bouleversements.

They're still not satisfied. They know it's going to be hemispheric; they're still not satisfied. They had the gall to sit there this morning and say, well, we believe in GATT. Somebody pressed him and he said, well, not quite, but. . .

Ils ne sont pas encore satisfaits. Ils savent que c'est tout l'hémisphère qui sera touché, mais ils demeurent insatisfaits. Ils ont eu l'audace de venir ici ce matin dire qu'ils croyaient au GATT. Pressé par quelqu'un, ce monsieur a commencé à revenir sur sa position en disant: pas tout à fait, mais. . .

He doesn't believe in GATT. How can he say he believes in GATT when he says he believes in auto pacts? Auto pacts aren't legal under GATT. Sectoral deals aren't legal under GATT. You can't say you believe in both. Either you believe in GATT or you believe in sectoral deals. You can't have both. So let's be clear.

Il ne croit pas au GATT. Comment peut-il dire qu'il croit au GATT, quand il affirme croire aux pactes de l'automobile? Les pactes de l'automobile sont contraires aux dispositions du GATT, tout comme les accords sectoriels. Comment est-il possible de dire que l'on croit à l'un et aux autres? Ou on croit au GATT, ou on croit aux pactes sectoriels, mais pas à tout cela. Soyons clairs.

I'd have so much more respect for these people if they said, we don't believe in trade. We want Canada isolated, protected, off by itself, and we don't care if that means a lower standard of living. Then it becomes a legitimate debate. Is it worth it to go it alone, not to sacrifice some of our sovereignty, which I'll come to, because you are sacrificing some sovereignty? I don't deny that.

J'aurais beaucoup plus de respect pour ces gens s'ils disaient: nous ne croyons pas au commerce. Nous voulons que le Canada soit isolé, protégé, livré à lui-même et peu nous importe si cela signifie une baisse du niveau de vie. Le débat devient alors légitime. Vaut-il la peine de faire cavalier seul, d'éviter de sacrifier une partie de notre souveraineté, mais voilà un point sur lequel je reviendrai, car il est bien évident que cela signifie sacrifier une partie de notre souveraineté.

Okay. Now, let's look at some of the arguments. I don't know where to start. Let's start with the low wage red herring. This one really gets my whatever up, dander up. Look, wages are important in a narrow band of low wage, labour-intensive industries, like apparel, like furniture, where we're suffering some losses, because they're vulnerable. But these are industries, quite frankly, which in the long run we want to lose, as long as we can replace them with high wage, high value-added industries.

Très bien. Examinons maintenant quelques-uns de ces arguments. Par quoi commencerai-je? Commençons par un leurre, celui des faibles salaires. Cette question me fait fulminer. Les salaires sont importants dans une gamme étroite d'industries à forte teneur en main-d'oeuvre peu rémunérée, par exemple le vêtement, le meuble, où nous subissons certaines pertes, car ce sont des industries vulnérables. Pourtant, ces industries, soyons francs, nous voulons les perdre à longue échéance, si nous pouvons les remplacer par des industries à forte valeur ajoutée et offrant des salaires élevés.

So I don't deny there have been some losses. But in most of manufacturing today, labour costs are less than 15%. Let me tell you the factors that are more important than wages in most industries today — management, resources, technology, infrastructure. Go on down to Mexico and try to make a phone call, then you'll understand what an infrastructure problem is. With the help of Northern Telecom, I'm sure they're going to improve it.

Ainsi, je ne nie pas que nous ayons subi des pertes, mais dans la plus grande partie du secteur actuel de la fabrication, les coûts de main-d'oeuvre sont inférieurs à 15 p. 100. Permettez-moi d'énumérer les facteurs qui ont plus d'importance que les salaires dans la plupart des industries actuelles: gestion, ressources, technologie, infrastructure. Si vous allez au Mexique et que vous essayez de téléphoner, vous comprendrez ce qu'est un problème d'infrastructure. Avec l'aide de Northern Telecom, il est certain que la situation ne pourra que s'améliorer.

[*Text*]

I'm not going to belittle Mexico; I think Mexico is coming on like gangbusters. As they come on economically, I believe they will come on democratically. I think those things go. . . It happened in Thailand; it happens everywhere.

Mrs. Sparrow: Can it be forced?

Prof. Crispo: Well, yes, whatever. I just believe it will happen.

If low wages are so important, how come 80% of Canada's imports come from high wage countries—United States, Japan, Germany, and Britain? Because as I have already indicated, low wages don't amount to a hill of beans, except in a few industries.

The other thing to note—it was mentioned this morning—is that 80% of Mexico's imports into Canada are already coming in duty-free, and they haven't wiped out the industries where they're coming in. It's just absurd to push this thing as far as people are pushing it.

I want to repeat: the key is, can we develop the high tech, high wage, high value-added industries that we need to, to remain a high wage, high living standard country as we lose those low wage, labour-intensive industries? We've unbelievable potential in telecommunications, in urban transit, in chemicals, in resources, in finance. The question is, will we develop, will we get our interest rates down, will we get our dollar down, will we get our deficit down, will we get our debts down so that we can develop those industries? Because if we can, we will be much better off.

Now, legitimate concerns—environment. Mexico has the most stringent environmental laws and regulations perhaps in the world. They just don't enforce them. For anybody to sit here and suggest they do would be ridiculous.

But there's a recent World Bank study—this is one of many recent international studies—that indicates that Third World developing countries, whatever you want to call them, don't begin to pay any attention to their environmental problems until their per capita income is roughly $5,000. They are so busy fighting a hand-to-mouth existence, they don't care if they're desecrating their forests and their soil and their rivers, and Lord knows what else. But once they get up to about that level, they are able to devote some resources to doing something. I would say this about the environment. If that's an issue, and Clinton has made it an issue, I would say to Mexico, look, we know you're not enforcing your laws and your regulations. We're going to put in some provisions here that, as your standard of living rises, you commit more and more to that sector.

[*Translation*]

Loin de moi l'idée de dénigrer le Mexique; je crois que le Mexique progresse de façon irrésistible. Plus il connaîtra de progrès sur le plan économique, plus la démocratie avancera. Je crois que ces choses vont. . . Il en a été ainsi en Thaïlande et c'est ce qui arrive partout.

Mme Sparrow: Peut-on forcer le processus?

M. Crispo: Oui, bien sûr, je crois tout simplement que cela se produira.

Si les bas salaires sont si importants, comment se fait-il que 80 p. 100 des importations du Canada proviennent de pays où les salaires sont élevés, par exemple les États-Unis, le Japon, l'Allemagne et la Grande-Bretagne? La faiblesse des salaires ne compte pas beaucoup, sauf dans quelques industries.

L'autre élément à signaler, il en a été question ce matin, est que 80 p. 100 des importations du Canada en provenance du Mexique arrivent déjà hors taxes, ce qui n'a pas éliminé les industries importatrices. Il est absurde de pousser le raisonnement aussi loin qu'on le fait maintenant.

Permettez-moi de me répéter: la clé est de savoir si nous pouvons nous doter des industries de pointe, à forte valeur ajoutée et à main-d'oeuvre fortement rémunérée, dont nous avons besoin pour demeurer un pays où le niveau de vie et les salaires sont élevés, à mesure que nous perdrons ces industries à forte teneur en main-d'oeuvre peu rémunérée? Nous avons des capacités incroyables dans les télécommunications, le transport urbain, les produits chimiques, les ressources et les finances. La question est de savoir si nous parviendrons à mettre ces aspects en valeur, à réduire les taux d'intérêt et la force de notre dollar, à réduire notre déficit et notre niveau d'endettement, de façon à pouvoir créer ces industries. Si nous le pouvons, nous nous trouverons dans une bien meilleure situation.

Passons maintenant aux préoccupations légitimes, par exemple l'environnement. Le Mexique a peut-être les lois et règlements environnementaux les plus contraignants au monde. La réalité est qu'il ne les applique pas. Quiconque viendrait ici laisser entendre qu'il les applique se couvrirait de ridicule.

Par contre, selon une étude récente de la Banque mondiale, l'une des nombreuses études internationales récentes, les pays en développement du Tiers Monde, quelque soit le nom qu'on leur donne, ne commencent à se soucier de leurs problèmes environnementaux que lorsque leur revenu per capita se situe aux environ de 5 000$. Ils sont si occupés à lutter pour leur subsistance qu'ils ne se préoccupent guère de savoir qu'ils saccagent leurs forêts, leur sol et leurs rivières et je ne sais quoi encore. Par contre, lorsqu'ils sont parvenus à ce stade ou à ce niveau, ils peuvent consacrer une partie de leurs ressources à faire quelque chose. Voici ce que j'ai à dire de l'environnement. Si cela pose un problème, et c'est ce qu'en a fait M. Clinton, je dirai au Mexique: nous savons que vous n'appliquez pas vos lois et vos règlements. Nous allons ajouter quelques dispositions à l'accord et, au fur et à mesure que votre niveau de vie augmentera, vous consacrerez de plus en plus de ressources à ce secteur.

[*Texte*]

[*Traduction*]

• 1650

That's a reasonable thing to say to them, but to say to them now. . .and Salinas has said this, you want to clean up our environment. You got there the dirty way; you're telling us to get there the clean way, you pay the difference. That's a legitimate Mexican argument, and Clinton has said, what's that? He doesn't even understand the damned argument. But the environment, I'm saying, is legitimate, but recognize reality.

Another one to recognize—sovereignty. The FTA and the NAFTA and the GATT and the IMF and UNESCO—least of all the United Nations; that was an absurd one to argue about—any trading arrangement involves some surrender of sovereignty by all the partners. What you have to look at is whether it is worth it.

Take the United States. We got them to give up their Supreme Court as the final court of appeal under their law. We gave up our Supreme Court as the final court of appeal under our law. Was it worth it? You bet it was worth it, to force them to depoliticize that dispute settlement mechanism.

So you have to ask yourself, when you're dealing internationally, this question: we're both going to be giving up sovereignty, is it worth the trade–off? I say it has been well worth it, and it really is quite absurd to argue nebulously about sovereignty. Acknowledge that it is an issue. Just ask yourself whether it is worth it, in terms of what we're getting from them. Because it's a trade–off, it's a saw–off. I'm telling you that if you look at that, I don't see how you can say anything else, other than we've made a good deal under the FTA, and in some ways the dispute settlement mechanism under the NAFTA is even better.

Finally, and this also gets me, I mentioned selfish and short–sighted attitudes. Let me say something about Third World countries and their peoples. I think I can say this without fear of contradiction. With the exception of Israel, which is a unique case, no Third World country has ever developed on the basis of aid. What has allowed those Third World countries that have made it to make it is trade, giving them access to western world markets. Couple that with open investment and then you attract the multinational corporations.

My left–wing friends get mad at me when I say this, but it's true. The greatest force for the development of Third World countries and their peoples are the multinational corporations, not because they're altruistic. Listen, I know these corporate executives. They're not Christians or Communists, they're just money–grubbing capitalists.

I don't care why they went into Taiwan. I don't care why they went into South Korea. I know why they went in—to make money. But when they go in, in the numbers that they do, they bid up the local wage structure, they bid up the standard of living. Finally, it gets so high, they have to go to another country. They were in Taiwan, still there, but not as much. South Korea, meanwhile they get to grow on their own, because they get past that take–off point. Thailand,

Voilà ce qu'il est raisonnable de leur dire; par contre, leur dire maintenant. . . et M. Salinas l'a bien précisé, vous voulez dépolluer notre environnement. Vous avez réussi en polluant et vous nous dites que nous devons y arriver proprement; payez donc la différence. C'est, pour le Mexique, un argument légitime; M. Clinton a dit: de quoi s'agit–il? Il ne comprend même pas l'essentiel de l'argument. L'environnement, je le répète est légitime, mais il faut tenir compte de la réalité.

Autre facteur à ne pas négliger: la souveraineté. L'ALÉ, l'ALÉNA et le GATT, le FMI et l'UNESCO et, au bout de la liste, les Nations Unies; débattre de cette question était absurde, car toute entente commerciale suppose la renonciation à une certaine souveraineté de la part de toutes les parties. La question à poser est celle–ci: cela vaut–il la peine?

Prenons l'exemple des États–Unis. Nous sommes parvenus à leur faire renoncer à leur «Cour suprême» en tant que dernier tribunal d'appel en vertu de leurs lois. Nous avons renoncé à notre Cour suprême en tant que dernier tribunal d'appel en vertu de nos lois. Cela valait–il la peine? Oui, évidemment, pour les obliger à dépolitiser ce mécanisme de règlement des litiges.

Ainsi, pour faire du commerce à l'échelle internationale, nous devons nous demander ceci: nous allons devoir l'un et l'autre abandonner un peu de souveraineté, mais cela vaut–il la peine. À cela je répondrai: oui, largement. Les querelles nébuleuses sur la souveraineté sont absurdes. Il suffit de reconnaître que c'est un problème et de nous demander si cela vaut la peine, si nous en tirons suffisamment d'avantages. En fait, c'est une question de concessions, de donnant–donnant. En examinant le problème, je ne vois pas comment on peut affirmer autre chose que ceci: nous avons fait une bonne affaire dans l'ALÉ et, à certains égards, le mécanisme de règlement des litiges de l'ALÉNA est encore plus avantageux.

Enfin, autre point qui m'indispose et que j'ai mentionné auparavant: les attitudes d'égoïsme et de myopie. Permettez–moi d'ouvrir une parenthèse au sujet des pays et des gens du Tiers Monde et ceci, sans crainte d'être contredit. À l'exception d'Israël, qui est un cas unique, aucun pays du Tiers Monde n'a pu se développer grâce à l'aide internationale. Ce qui a permis à certains pays du Tiers Monde de se développer, c'est le commerce, qui leur a ouvert l'accès aux marchés occidentaux. Jumelons à cela l'ouverture aux investissements et il est alors possible d'attirer les entreprises multinationales.

Mes amis de la gauche s'insurgent lorsque j'affirme cela, mais c'est la vérité. La plus grande force de développement des pays et des populations du Tiers Monde, ce sont les multinationales, et ce n'est pas par altruisme. Je précise: je connais ces dirigeants d'entreprises. Ce ne sont ni des chrétiens, ni des communistes, mais simplement des capitalistes avides d'argent.

Peu m'importe de savoir pour quelle raison ils sont allés à Taiwan ou en Corée du Sud, mais c'était certainement pour «faire de l'argent». Par contre, lorsque ces entreprises s'établissent dans ces pays, et elles sont nombreuses à le faire, elles provoquent une surenchère de la structure salariale locale, une hausse du niveau de vie. Enfin, les salaires et le niveau de vie montent tellement que les entreprises doivent aller ailleurs. Elles étaient à Taiwan et y

[*Text*]

Indonesia, Malaysia, you can see them marching throughout Asia, and that's extremely important. That's the only way these people are going to begin to rise to anything like our wage levels and our standard of living.

That's why the NAFTA is more important to Mexico than it is to Canada and the United States. Mexico is going to be the big winner. I saw a study in the United States showing it's going to be an even bigger winner, relative to us, than I had thought. I don't care if they are, because we aren't going to lose. We're just not going to win as big. I'm happy with that. I want Mexico to win bigger than us, because as it does we win too. When those 85 million people continue to increase their standards of living at 8% or 9% a year, the market for telecommunications and all the stuff we're so good at is going to be staggering.

But that's when I become so angry at the anti–NAFTA people, because the same people who are anti–NAFTA, my small–l liberal and small–n NDP friends, are the ones who profess to care the most about Third World countries and their peoples. You ought to hear the rhetoric. It's fantastic! They're much better than me. My old friend Stephen Lewis, that's all he talks about. I want some substance behind the rhetoric. Put their money where their mouths are. That's what the NAFTA does. This is the first agreement between a well–developed country and a developing country, and it will mean immense things for Mexico economically, politically, and socially.

• 1655

When I heard Bob and the others this morning saying, look, and when I hear my friend Dave say, they are on the bite, they are on the take, look at the record in the world... It is only when countries begin to develop under free enterprise systems that you see democracy. History is on my side. You do not see democracy without free enterprise. You do not see free enterprise without democracy. I want to see both in Mexico, and the NAFTA will do it and we will benefit at the same time.

So, in summary, the case for the NAFTA is very strong. I said at the beginning it is compelling and it is unassailable. The case against it is pathetic. It is based on outworn dogma and ideology, and I do not know how a thinking person could subscribe to some of the gumph I hear on the other side.

My hope is, for the wrong reasons I am afraid, that Bill Clinton is finally going to get off the pot and go for the NAFTA, because there is a huge Hispanic vote in the United States. He will not do it because it makes sense, but I think he will do for the reason I have given. Once it is clear that he is going to do it, then I think that is the end of the debate here. I really do. I think the opposition will be done for, because here is a guy that shares their concerns about the environment and labour, and he is going to get side deals. Whether we are party to any of them does not really matter. The U.S. is not worried about it.

[*Translation*]

sont encore présentes, mais un peu moins. Pendant ce temps, la Corée du Sud doit réussir seule sa croissance puisqu'elle a dépassé ce point départ. En Thaïlande, en Indonésie et en Malaisie, partout en Asie, elles sont présentes, et c'est extrêmement important. C'est le seul moyen par lequel ces gens pourront tendre vers quelque chose s'approchant de nos niveaux de vie et de rémunération.

Voilà pourquoi l'ALÉNA est plus important pour le Mexique que pour le Canada et les États–Unis. C'est le Mexique qui sera le grand gagnant. J'ai pris connaissance aux États–Unis d'une étude selon laquelle il sera encore plus gagnant, comparativement à nous, que je ne l'ai cru. Si tel est le cas, peu importe, car nous ne perdrons pas. Tout simplement, nous ne gagnerons pas autant. Cela me suffit. Je veux que le Mexique gagne plus que nous, car si tel est le cas, nous gagnerons aussi. Si ces 85 millions de personnes continuent d'accroître leur niveau de vie à raison de 8 p. 100 ou 9 p. 100 par an, le marché des télécommunications et de tout ce en quoi nous excellons connaîtra un essor extraordinaire.

C'est cet aspect qui me met tant en colère envers ceux qui sont contre l'ALÉNA, car ces mêmes opposants à l'ALÉNA, mes amis libéraux et néo–démocrates, sont ceux qui affirment se soucier le plus des pays et des populations du Tiers Monde. Il faut entendre leurs belles paroles. C'est magnifique! Ils sont bien plus éloquents que moi. Mon vieil ami Stephen Lewis ne parle que de cela. Mais je voudrais que leurs paroles ne soient pas que des mots. Et si l'argent remplaçait leurs belles paroles? C'est ce que l'ALÉNA offre. C'est le premier accord entre un pays bien développé et un pays en développement, et il aura d'immenses conséquences économiques, politiques et sociales pour le Mexique.

Quand j'entends mon ami Dave et, ce matin, Bob et les autres, nous dire qu'il cherche à nous prendre au dépourvu, examinez ce qui se passe dans le monde... La démocratie apparaît uniquement lorsque les pays commencent à se développer par la libre entreprise. L'histoire me donne raison. Il n'y a pas de démocratie sans libre entreprise, et vice versa. Je veux voir les deux se développer au Mexique. Cette situation se produira grâce à l'ALÉNA et nous en profiterons du même coup.

En résumé, donc, les arguments en faveur de l'ALÉNA sont très forts et, comme je l'ai dit au début, contraignants et inattaquables. L'opposition à l'accord est vraiment dérisoire, reposant sur un dogme et une idéologie élimés. Je ne peux m'imaginer comment on peut souscrire aux inepties qu'elle nous sert.

J'espère, mais malheureusement pour les mauvaises raisons, que Bill Clinton prendra enfin une décision en faveur de l'ALÉNA, car le vote hispanique est très important aux États–Unis. Il ne le fera pas pour des raisons logiques, mais bien, à mon avis, pour le motif que je viens d'invoquer. Dès qu'il sera clair qu'il adopte l'accord, j'ai vraiment l'impression que cela mettra fin au débat ici. Selon moi, l'opposition sera écrasée car ce président partage les préoccupations du Mexique au sujet de l'environnement et de la main–d'oeuvre et, pour cette raison, il signera des accords particuliers. Que nous y participions ou non importe vraiment peu. Les États–Unis ne s'en inquiètent pas.

[*Texte*]

We have a side deal with the United States on the environment. We have our special arrangement. Why should Mexico not? I do not care if we are party to it or not, as long as the deal goes through. And Clinton has said, we do not have to change the deal. I do not quite believe him. But I think that for domestic political reasons, on balance, he will go for it. I think at that point the opposition in Canada—it will go on, but I do not think it will triumph. I think we will get the deal.

If we do not get the deal, I worry about what the alternative is. I have heard nothing like a workable alternative this morning and I have not heard anywhere in the country of any such alternative. So I say, press on and—this is critical—prepare ourselves to compete. I said about the FTA what I will say about NAFTA: it is an opportunity; it is not a panacea. If this country does not get its act together in terms of deficits, debts, runaway medicare costs, misdirected education, ridiculous labour-management relations, obsolete investment in R and D incentives, lousy worker adjustment programs—and I could go on and on—if we do not deal with those problems, we will never derive the fantastic benefits we could out of either the FTA or the NAFTA.

That is it. I welcome questions or comments or anything.

The Chairman: Mr. LeBlanc.

Mr. LeBlanc: Thank you. I must say, Mr. Crispo, you are even more entertaining in person than you are in your recent book.

Prof. Crispo: I just had a terrible review of the book. Did you see the review in *Canadian Business*?

I have to say this, if you will permit me. There is this book—I do not even know who the guy is—get it. You would enjoy it. In *Canadian Business*, he says that my book is a random walk through Crispo's mind and there is nothing there. I do not think he likes me. I really do not. But I am using it. It is great speech material.

Mr. LeBlanc: We should have it circulated for the committee's entertainment.

Prof. Crispo: Do you mean the book review? It has already been circulated to the CBC's board of directors, I will tell you that.

Mrs. Sparrow: We want your head circulated.

Prof. Crispo: Oh, yes, the top of my head is gone, the cartoon, and there is a cheering section inside. But if you notice the people inside who are cheering, they are Maude Barlow, Bob White, and Mel Hurtig. I could not believe who the cheerleaders were. I am kidding.

The Chairman: Okay, maybe we will try for a NAFTA question.

Mr. LeBlanc: I have two questions. The first question is with regard to labour standards, worker safety standards. The second question is with regard to the environment.

Prof. Crispo: Yes.

Mr. LeBlanc: Those are both subjects that Bill Clinton wants parallel agreements on. You seem to be saying there is no need for those, let the Mexican economy prove—

[*Traduction*]

Nous jouissons d'un accord particulier sur l'environnement avec les États-Unis. Pourquoi le Mexique ne pourrait-il pas en faire autant? Ça ne me dérange pas qu'on n'en soit pas l'un des signataires, pourvu que l'accord soit accepté. D'ailleurs, comme le dit Clinton, nous n'avons pas à modifier l'accord. Cependant, j'ai mes réserves à son sujet. Dans l'ensemble, il acceptera l'accord pour des raisons politiques internes. À ce moment-là, l'opposition au Canada sera toujours présente mais elle ne triomphera pas. Selon moi, l'accord sera accepté.

Si l'accord ne passe pas, j'appréhende la solution qu'on appliquera. Je n'ai rien entendu ce matin qui ressemble à une solution pratique, pas plus d'ailleurs que dans le reste du pays. Aussi, il importe d'accélérer les choses et—c'est tout à fait primordial—de se préparer à affronter la concurrence. Tout comme l'ALÉ, l'ALÉNA est une possibilité à exploiter et non une panacée. Si le Canada ne se ressaisit pas et qu'il ne prend pas les mesures pour corriger les déficits, l'endettement, l'emballement des coûts de l'assurance-maladie, l'orientation boiteuse du système scolaire, le caractère ridicule des relations syndicales-patronales, l'insuffisance des encouragements à la R-D, les piètres programmes d'adaptation au travail—et combien d'autres encore—nous ne profiterons jamais des avantages fantastiques que pourraient nous procurer l'ALÉ ou l'ALÉNA.

J'ai terminé. J'accueillerai maintenant avec plaisir toute question ou commentaire.

Le président: Monsieur LeBlanc.

M. LeBlanc: Merci. Je dois vous confier, monsieur Crispo, que vous êtes plus intéressant en personne que dans votre récent ouvrage.

M. Crispo: Je viens tout juste de lire une critique effroyable du livre. Avez-vous vu cet article dans le *Canadian Business*?

Permettez-moi un commentaire. Il y a un livre—j'en ignore même l'auteur—que vous auriez avantage à vous procurer. Le *Canadian Business* déclare que mon livre est un recueil désordonné de mes pensées auquel il ne vaut pas le peine de s'arrêter. Je n'ai pas l'impression qu'il m'aime beaucoup. J'utilise quand même l'article, car il est fantastique comme matériel de conférence.

M. LeBlanc: Les membres du Comité auraient dû en avoir un exemplaire.

M. Crispo: La critique du livre? On l'a déjà envoyée au Conseil d'administration de Radio-Canada.

Mme Sparrow: C'est votre tête qu'on veut faire circuler.

M. Crispo: En passant, on m'a fait sauter le dessus de la tête dans la bande dessinée et on y trouve aussi des chefs de claque. Mais lorsqu'on regarde qui sont les chefs de claque, on n'en croit pas ses yeux: Maude Barlow, Bob White et Mel Hurtig. Je blague.

Le président: Allons-y pour une question sur l'ALÉNA.

M. LeBlanc: J'ai deux questions. La première concerne les normes du travail, plus particulièrement les normes de sécurité des travailleurs. La deuxième a trait à l'environnement.

M. Crispo: Je vous écoute.

M. LeBlanc: Ce sont deux sujets sur lesquels Bill Clinton désire signer des accords parallèles. Vous semblez dire qu'on n'en a pas besoin, qu'il faut laisser l'économie mexicaine prouver. . .

[*Text*]

Prof. Crispo: No.

Mr. LeBlanc: No?

Prof. Crispo: I said I do not blame Canada and the United States, but particularly the United States, being worried about the environmental thing. But if you want a deal on that, it has to be tied in with the rate of growth of their standard of living. They cannot afford to clean up everything right away.

Look, I have been down there. It is a mess, but I think they themselves will do a lot. You cannot breathe on certain days in Mexico City. But when your people are scratching for an existence, that is not a big priority item, unfortunately.

So I say, if you want a deal with them, the deal should be on this basis: as your standard of living rises, let us see you commit in advance to more expenditures on environmental clean–up.

The reason there may not be a side deal is because Mexico is going to say to the United States, wait a minute, if you want to infringe on our sovereignty in that area, we want a quid pro quo. It would be very interesting to see if the United States Congress is willing to have Mexicans saying, this is what you should commit yourself to.

• 1700

Mr. LeBlanc: Like what?

Prof. Crispo: On environmental clean–up. The United States does not have a great record environmentally. It's probably worse than ours, which is not so good.

Mr. LeBlanc: But is it a legitimate request to ask that agreements on—

Prof. Crispo: It's a legitimate issue.

Mr. LeBlanc: In your view, can we ask that this deal include, or a deal like this, some minimum standards with respect to the environment that are enforced? In other words, industry does not go into Mexico precisely because of the lax environmental standards that are there, as well as the low wage—

Prof. Crispo: Let me come to the low wage thing.

Mr. LeBlanc: There are two things. There's the low wage—

Prof. Crispo: Let's stick with the environment.

Mr. LeBlanc: Yes. I'm not talking about the low wage, I'm talking more or less about the labour standards, the safety in the workplace.

Prof. Crispo: Well, let's deal with one at a time.

Mr. LeBlanc: Okay.

Prof. Crispo: On the environmental side, I'd stay out of it if I were Canada. Let the United States and Mexico try to work it out. I can't imagine their working out anything that's going to be detrimental to Canada. We've been told that we'll be informed of what they're talking about. If we want to be party to a side deal, we can. I wouldn't even get into it if I were Canada. I'm not even sure there will be a deal. I think there will have to be to get it through the U.S. Congress.

[*Translation*]

M. Crispo: Non.

M. LeBlanc: Non?

M. Crispo: J'ai dit que je ne blâmais pas le Canada ni les États–Unis, et surtout les États–Unis, de s'inquiéter de l'environnement. Toutefois, si vous voulez signer un accord à ce sujet–là, il doit être lié au taux de croissance du niveau de vie au Mexique. Ce pays ne peut tout simplement pas se permettre de tout nettoyer au départ.

Je me suis rendu là–bas. La situation est catastrophique mais le pays devrait sans doute régler pas mal de problèmes. Certains jours, à Mexico, il est impossible de respirer. Mais lorsque vos citoyens tentent désespérément de survivre, cette question ne leur apparaît malheureusement pas très prioritaire.

Donc, si nous voulons traiter avec le Mexique, il faudrait qu'il accepte d'engager à l'avance de plus en plus de crédits au nettoyage de l'environnement à mesure que son niveau de vie augmente.

S'il n'y a pas d'accord particulier, c'est peut–être parce que le Mexique veut conclure un accord de réciprocité lui permettant d'avoir un mot à dire sur la situation environnementale aux États–Unis. est disposé à se faire dicter ses engagements par le Mexique.

M. LeBlanc: Par exemple?

M. Crispo: Le nettoyage de l'environnement. Les États–Unis n'ont pas une fiche bien reluisante à cet égard, probablement pire que la nôtre qui n'est pas non plus des plus brillantes.

M. LeBlanc: Mais est–il légitime d'exiger que des accords. . .

M. Crispo: Oui. Ça l'est.

M. LeBlanc: Selon vous, pouvons–nous demander que cet accord ou un autre du même genre contienne des normes minimales sur l'environnement qui sont appliquées? En d'autres termes, l'industrie délaisse le Mexique justement à cause de ses normes environnementales laxistes ainsi que des faibles salaires. . .

M. Crispo: J'en viens à cette question.

M. LeBlanc: Il y a deux choses: d'abord les faibles salaires. . .

M. Crispo: Tenons–nous en à l'environnement.

M. LeBlanc: Vous avez raison. Je ne parle pas des faibles salaires, mais plus ou moins des normes de main–d'oeuvre et de la sécurité au travail.

M. Crispo: Abordons ces questions une à la fois.

M. LeBlanc: D'accord.

M. Crispo: Si j'étais le Canada, j'éviterais de m'immiscer dans la question de l'environnement. Laissons aux États–Unis et au Mexique le soin de la régler. J'ai peine à imaginer que ces deux pays signeraient un accord néfaste pour le Canada. On nous a dit qu'on nous tiendrait au courant de leurs échanges. Nous avons la possibilité de participer à un accord particulier mais je n'y toucherais même pas si j'étais le Canada. Je ne suis même pas certain qu'il y aura un accord. Selon moi, il faudra qu'il y en ait un pour que le Congrès des États–Unis l'adopte.

[*Texte*]

On the labour side. Do you want to go to the labour side?

Mr. LeBlanc: Sure.

Prof. Crispo: On the labour side, I think all the emphasis, and again I'd leave it to the U.S. — let them go at each other if they want. On the labour side, I think all the emphasis should be on process, not on substance. Low wages are part of the issue of comparative advantage and they take care of themselves, as I indicated earlier, as they attract foreign investment and multinationals.

If Canadians want to get involved, fine. I think the issue you have to be concerned about is whether there is free collective bargaining. Is there a free labour movement? Is there the right to strike? Are there ILO-type minimal standards for occupational health and safety? I think those are the things the Americans should be concerned about.

My own bet there is that they're not going to make much progress, again, because the Americans are going to have to agree to a quid pro quo, somebody looking at what they're doing. Even though the Americans don't have that much to hide in those areas, I'm not sure the American Congress is going to welcome. ... I don't think they've thought through what a side deal means in terms of the respective sovereignties of the two countries.

On the labour side, I would concentrate on the two things I indicated, if I were going to open that can of worms.

Mr. LeBlanc: Aren't there useful precedents in Europe?

Prof. Crispo: Look, the European social charter is so weak it's a joke. It really is. Everybody is saying, let's have a European. . .I'd go with that. It doesn't mean anything. It's nothing like what some of our labour leaders and the American labour leaders are talking about. But they wave it and say, hey, there's a charter over there. Well, go and look at it. Look at how meaningless it is.

Maybe this dispute that was mentioned between France and Britain over the Hoover plant — what plant just moved?

Mr. LeBlanc: Hoover, I think.

Prof. Crispo: Yes. Maybe that is going to bring it to the fore, but I don't know.

Mr. LeBlanc: Let's move to a totally different area, intellectual property. We just had a debate on Bill C-91 on intellectual property, which is extending patent protection for the pharmaceutical companies.

Prof. Crispo: I told you I'm politically incorrect. I don't believe Canada should be a rogue international country, whether it's under the NAFTA or the GATT. The guys who sat here this morning said they believed in GATT. GATT is going to impose the same thing on us as the NAFTA would impose on us: respect for existing international obligations with respect to patents. I believe in that.

Mr. LeBlanc: Is that freer trade?

Prof. Crispo: Yes, it is part of freer trade. I'm on the International Trade Advisory Committee. I've been to Brussels. How we get respect for invention is part of the negotiations. Who's going to invest in things unless you can

[*Traduction*]

Voulez-vous aborder maintenant la question de la main-d'oeuvre?

M. LeBlanc: Bien sûr.

M. Crispo: La question de la main-d'oeuvre devrait porter davantage sur le processus que sur la substance et, ici encore, je laisserais aux États-Unis le soin de régler le problème avec le Mexique. Les faibles salaires font partie de l'avantage comparatif et, comme je l'ai indiqué auparavant, ils ne s'en portent pas si mal puisqu'ils attirent les investissements étrangers et les multinationales.

Si le Canada veut s'en mêler, laissons-le faire. Selon moi, la question importante est de savoir s'il y a ou non libres négociations collectives. Y a-t-il un mouvement ouvrier libre? A-t-on le droit de faire grève? Y a-t-il des normes minimales du type OIT en matière de santé et de sécurité au travail? Voilà les vraies questions sur lesquelles les États-Unis devraient se pencher.

Je suis prêt à parier qu'il n'y aura pas beaucoup de progrès, ici encore parce que les Américains vont devoir accepter le même genre de surveillance qu'ils veulent imposer au Mexique. Même si les Américains n'ont pas beaucoup de choses à cacher dans ces domaines, je ne suis pas certain que le Congrès américain accueillera favorablement un tel accord particulier ou même qu'il en a examiné toutes les conséquences sur la souveraineté respective des deux pays.

Sur le plan de la main-d'oeuvre, si j'étais pour ouvrir cette boîte de Pandore, je m'en tiendrais aux deux choses que j'ai indiquées.

M. LeBlanc: N'y a-t-il pas des précédents heureux en Europe?

M. Crispo: La charte sociale en Europe est tellement faible qu'elle en est dérisoire. Toute le monde en ce moment veut se taper un Européen. . . et je suis bien d'accord. La charte sociale ne signifie absolument rien. C'est tout à fait différent de ce que racontent certains de nos chefs syndicaux et les dirigeants du mouvement ouvrier aux États-Unis. Ils nous brandissent toutefois la charte sous le nez. Regardez-la bien et voyez combien elle peut être vide de sens.

On a parlé d'un conflit entre la France et la Grande-Bretagne au sujet de l'usine Hoover — quelle usine vient tout juste de déménager?

M. LeBlanc: Hoover, si je ne m'abuse.

M. Crispo: C'est cela. Peut-être cela aidera-t-il à l'amener à l'avant-plan. Je n'en sais rien.

M. LeBlanc: Si vous le voulez bien, passons à un sujet complètement différent, celui de la propriété intellectuelle. Nous venons tout juste de terminer un débat sur le projet de loi C-91 qui prolonge la protection accordée aux sociétés pharmaceutiques à l'égard de leurs brevets.

M. Crispo: Je vous ai dit que j'errais sur le plan politique. Je ne crois pas que le Canada devrait faire bande à part des autres pays pour ce qui est de l'ALÉNA ou du GATT. Les témoins de ce matin nous ont dit qu'ils croyaient au GATT. Or, à mon avis, le GATT nous imposera la même chose que l'ALÉNA, c'est-à-dire de respecter les engagements internationaux existants en matière de brevets.

M. LeBlanc: Est-ce cela qu'on entend par libéralisation des échanges?

M. Crispo: Oui, cela en fait partie. Je siège au Comité consultatif sur le commerce extérieur. Je suis allé à Bruxelles. La façon dont on respectera nos inventions fait partie du processus de négociation. Qui pensez-vous voudra investir,

[*Text*]

get a good rate of return, especially in drugs? The cost of getting drugs to the market is staggering because of the tests. Who is going to do it, if all over the world you can be emulated the next day by somebody who didn't invest a penny in it? Sure, it's part of—to use Clinton's language—fair and free trade.

Mr. LeBlanc: Well, we'll have to defer that conversation for another time.

The Chairman: Okay.

Mrs. Sparrow: Did you like that, Francis? Fairer and freer trade?

Prof. Crispo: Is that your motto these days?

Mrs. Sparrow: That is Francis's, yes.

Prof. Crispo: Oh, boy.

Mr. LeBlanc: Fair or free—

Prof. Crispo: I wish I'd known. I wouldn't have—

Mrs. Sparrow: I'm joking.

Mr. LeBlanc: I support free trade.

• 1705

Prof. Crispo: Oh, no, I thought you would think I was playing up to you.

Mr. LeBlanc: No.

Prof. Crispo: I didn't know it was your expression.

The Chairman: I thought that you were an agnostic this morning.

Mr. LeBlanc: I'm an agnostic—

The Chairman: On the NAFTA.

Mr. LeBlanc: Yes.

The Chairman: Okay.

Mrs. Sparrow: But you're from Cape Breton, right?

Mr. LeBlanc: That's right, and I can be an agnostic.

Mrs. Sparrow: Those fish just swim up and down, and they don't know the difference.

Mr. LeBlanc: They swim out and they disappear.

Prof. Crispo: When you raised that this morning. . .I have to say that Bob's answer to that was very good. He wasn't going to blame the FTA for the fish, just for the potential processing problem, because you presumably process everywhere. I happen to believe that's all right and I think we can compete with the Americans. We are right there. That's a legitimate issue.

The Chairman: Mrs. Sparrow.

Mrs. Sparrow: I can't wait to hear Jack. But that's all right—

Mr. Whittaker: Do you want me to go?

Mrs. Sparrow: Sure.

[*Translation*]

surtout dans le domaine pharmaceutique, si vous ne lui offrez pas un bon taux de rendement? Si la mise en marché des médicaments coûte cher, c'est à cause des essais qu'il faut effectuer. Qui voudra les faire si n'importe qui dans le monde peut imiter vos produits sans investir un sou? Et bien sûr, cela fait partie—pour reprendre les mots de Clinton, des échanges justes et libres.

M. LeBlanc: Nous devons remettre cette conversation à plus tard.

Le président: D'accord.

Mme Sparrow: Aimez-vous cela, Francis? Des échanges plus justes et libéralisés?

M. Crispo: Est-ce votre mot d'ordre ces temps-ci?

Mme Sparrow: C'est en plein cela.

M. Crispo: Que ne faut-il entendre!

M. LeBlanc: Justes ou libres. . .

M. Crispo: Si j'avais su, je n'aurais pas. . .

Mme Sparrow: Je blague.

M. LeBlanc: Je suis un partisan du libre-échange.

M. Crispo: Oh, non, j'avais peur que vous ne pensiez que je cherchais à me faire bien voir de vous.

M. LeBlanc: Pas du tout.

M. Crispo: Je ne savais pas que c'était votre expression.

Le président: Je pensais que vous étiez un agnostique ce matin.

M. LeBlanc: J'en suis un.

Le président: En ce qui concerne l'ALÉNA?

M. LeBlanc: Oui.

Le président: D'accord.

Mme Sparrow: Vous êtes bien de Cap-Breton, n'est-ce pas?

M. LeBlanc: En effet, ce qui ne m'empêche pas d'être agnostique.

Mme Sparrow: Ces poissons-là nagent partout sans faire la différence.

M. LeBlanc: Lorsqu'ils en sortent, ils disparaissent.

M. Crispo: Vous avez soulevé ce point ce matin, mais permettez-moi d'abord de dire que Bob avait très bien répondu à cette question. Il n'avait pas l'intention de critiquer l'ALÉ au sujet du poisson, mais seulement en ce qui touche l'éventuel problème de conditionnement qui, on peut le supposer, se fait partout. Je suis d'accord avec cela et je crois que nous pouvons livrer concurrence aux Américains. Voilà où nous en sommes. La question est bien légitime.

Le président: Madame Sparrow.

Mme Sparrow: Je suis impatiente d'entendre Jack. Mais ça va. . .

M. Whittaker: Voulez-vous que je quitte?

Mme Sparrow: Si vous voulez.

[*Texte*]

Prof. Crispo: No, no, you can stay.

Mrs. Sparrow: No, no—

Prof. Crispo: I just hope Dave planted a few of his loaded questions.

Mr. Whittaker: Dave never plants anything unless he wants something to grow.

The Chairman: I want to control this committee. I want to—

Mrs. Sparrow: All right.

Prof. Crispo: I don't want to get in the way of due process.

The Chairman: I want to give Jack ten more minutes to prepare.

Mrs. Sparrow: Thank you very much, Mr. Crispo, with regard to your outline. I have to say that the many constituents who are anti-FTA were very much against exporting all this water to the United States. This was a major issue in western Canada; indeed, it's a major issue in B.C. that the NAFTA is going to take all our water too. So we will certainly watch for that very carefully.

Also, we have a major trucking industry in Calgary and it's interesting to see how they are going to be able to increase their trucking industry trade throughout North America now, although they are not going to dump off within the United States but certainly come right through. It's phenomenal, and trucking wasn't in the FTA, although it came through deregulation.

Prof. Crispo: Transportation is a little freer under the NAFTA. The United States is still protecting its American bottoms in shipping, which drives me crazy.

Mrs. Sparrow: Well, shipping is one thing that's not there in the NAFTA.

Prof. Crispo: I know.

Look, you never get perfection out of these deals. There are always powerful vested interests in all of the participating countries. I can tell you about defects in the deal. I don't like all the energy provisions. I don't like the auto provisions. I don't like the apparel provisions, they are too protectionist. But you do the best you can do and I think our negotiators did a fantastic job. It's as free as we're going to get for now. I think it will become freer.

Just as under the FTA, every year we get all of these industries volunteering to speed up the process under which they go to zero tariff. On both sides of the border they are agreeing.

Mrs. Sparrow: Certainly the petrochemicals were the first that stepped up to that a couple of years ago, to rid themselves.

I don't have any particular questions, Mr. Chairman, in that I believe in free trade in the future for this country, for my kids and for their kids. You are quite right. Maybe at a later date we might talk about adjustment programs and continuing education training and job training—

[*Traduction*]

M. Crispo: Non, non, vous pouvez rester.

Mme Sparrow: Non, non. . .

M. Crispo: J'espère seulement que Dave a «planté» quelques-unes de ses questions piégées.

M. Whittaker: Dave ne plante jamais rien qu'il ne peut faire d'abord pousser.

Le président: Je veux garder la main haute sur les délibérations du Comité.

Mme Sparrow: Tout à fait d'accord.

M. Crispo: Je ne voudrais pas faire obstruction à la bonne marche du Comité.

Le président: Je veux donner à Jack dix minutes de plus pour se préparer.

Mme Sparrow: Je vous remercie énormément de votre aperçu, monsieur Crispo. Permettez-moi de dire que les nombreux commettants qui s'opposent à l'ALÉ critiquaient vertement l'exportation de toute cette eau vers les États-Unis. Cette question était fort importante dans l'Ouest canadien. En fait, la C.-B. est d'avis que l'ALÉNA va aussi nous enlever tout notre réseau hydrographique. Nous allons donc assurément surveiller cela de très près.

N'oublions pas également qu'il y a à Calgary une importante industrie du camionnage. Il serait intéressant de voir comment l'industrie du camionnage là-bas pourra se développer partout en Amérique du Nord, car il est certain que les camionneurs ne s'arrêteront pas aux États-Unis mais qu'ils continueront leur route jusqu'ici. C'est tout simplement phénoménal. Le camionnage ne faisait même pas partie de l'ALÉ et c'est grâce à la déréglementation qu'il a prospéré.

M. Crispo: Le transport est un peu plus libéralisé aux termes de l'ALÉNA. Les États-Unis cherchent constamment à protéger leur derrière dans le transport maritime, ce qui m'agace au plus haut point.

Mme Sparrow: Ce secteur n'est par réglementé par l'ALÉNA.

M. Crispo: En effet.

On n'obtient jamais d'accord parfait. Il y aura toujours de puissants intérêts dans tous les pays participants. Je pourrais vous parler des lacunes de l'accord. Par exemple, je n'aime pas les dispositions au titre de l'énergie, ni celles concernant l'automobile, ni d'ailleurs celles à l'égard des vêtements, qui sont trop protectionnistes. On s'efforce de faire de son mieux et selon moi, nos négociateurs ont fait un travail fantastique. La situation ne peut pas être plus libéralisée pour l'instant, mais on s'achemine sans doute dans cette direction.

Prenons l'exemple de l'ALÉ. Chaque année, une foule d'industries se portent bénévoles pour accélérer la détaxation de leurs produits. L'unanimité se fait sur les deux côtés de la frontière.

Mme Sparrow: L'industrie pétrochimique a manifestement été la première à suivre cette voie il y a une couple d'années.

Monsieur le président, je n'ai aucune question particulière à poser si ce n'est que je crois en l'avenir du libre-échange au Canada, autant pour mes enfants que pour les leurs. Vous avez parfaitement raison. Nous pourrions peut-être parler plus tard de programmes d'adaptation, d'éducation permanente, de formation en cours d'emploi. . .

[*Text*]

Prof. Crispo: Yes.

Mrs. Sparrow: —because I think that's a major area.

Prof. Crispo: I want to make something clear. I may have misled you by that long list.

I don't believe in special adjustment provisions for people knocked out of work because of free trade. I believe in general adjustment procedures for people knocked out of work, regardless of why they were knocked out of work. I think it's ludicrous to think of a special program for those knocked out of work because of free trade. You can be knocked out of work because of internal competition and because of product obsolescence and because of the resource depletion.

People are losing jobs for all sorts of reasons. I could have brought in a crew as large as Bob White's this morning, in 1982, when we didn't have free trade, when plants were shutting down all over this country because of recessions. It would have been just as easy then. I probably would have brought fishermen, even though it wasn't due to free trade, and I would have brought auto workers, even though they were under the Auto Pact, which hasn't been gutted to the extent that the—

Mrs. Sparrow: And beer workers, and you name it.

Prof. Crispo: They are not covered.

Mrs. Sparrow: Then with regard to—this is off the topic—training our work force, you did mention. . . I'll come back at the end, because this is off the NAFTA.

I strongly believe some of our government programs, through the employment department, are not utilizing the funds that we have out there in the right way. We won't talk about use at school, because that really is under the provincial jurisdiction. But with regard to government funding, surely we can work in conjunction with private enterprise and the academic institutions to come up with better programs so these people can find the work that is out there.

• 1710

Prof. Crispo: I have a chapter in my book on this. One of the things that strikes me—and this applies to universities, community colleges, and high schools, for that matter, to the extent that they engage in trades training—is that in more and more cases it is impossible for us to do the technical training, because we do not have the modern equipment. It is too expensive. It is out there in industry or wherever it is. That is why apprenticeship, for all levels of skills training in this country, is so important and why we should be looking so carefully at the German model.

If you go to the University of Toronto and look at our engineering facilities, they are pretty obsolete. Go to the community colleges. The machinery they are teaching kids with is handed down from some industry that has gone on to a more advanced form of machinery. It is just ridiculous. We have to enlist the help of businesses.

[*Translation*]

M. Crispo: Bien sûr.

Mme Sparrow: . . .car ce secteur est important.

M. Crispo: Une explication s'impose, car je vous ai peut–être induit en erreur par cette longue liste.

Je ne crois pas qu'il faille prévoir des mesures spéciales d'adaptation pour les personnes qui ont perdu leur travail à cause du libre–échange. Ce qu'il faut, ce sont des mesures générales d'adaptation pour les chômeurs, peu importe le motif à l'origine de la perte de leur emploi. Il est ridicule de vouloir offrir un programme spécial à l'intention des chômeurs du libre–échange. On peut perdre son emploi à la suite d'un concours interne, de l'obsolescence des produits ou encore de l'épuisement d'une ressource donnée.

Les gens perdent leur emploi pour toutes sortes de raisons. En 1982, à une époque où le libre–échange n'existait pas et que les usines fermaient partout au pays à cause de la récession, il aurait été tout aussi facile d'amener une équipe aussi imposante que celle de Bob White ce matin. J'aurais sans doute amené des pêcheurs, même si leur situation n'était pas imputable au libre–échange, ou encore des travailleurs de l'automobile, même s'ils étaient régis par le Pacte de l'automobile qui n'a pas été massacré au point. . .

Mme Sparrow: Et les travailleurs de la bière et combien d'autres.

M. Crispo: Ils n'en font pas partie.

Mme Sparrow: La question est hors sujet, mais en ce qui concerne la formation de notre population active, vous avez mentionné. . . j'y reviendrai à la fin car cette question ne touche pas l'ALÉNA.

J'ai la ferme conviction que certains programmes gouvernementaux, déployés par l'intermédiaire du ministère de l'Emploi, n'utilisent pas comme il faut les fonds qui leur sont confiés. Nous ne parlerons pas de l'utilisation qui en est faite dans les écoles, car cette question relève réellement de la compétence des provinces. le financement gouvernemental, on pourrait assurément travailler avec l'entreprise privée et les établissements d'enseignement afin de mettre au point de meilleurs programmes qui aideraient ces chômeurs à trouver les emplois qui existent sur le marché.

M. Crispo: J'ai consacré un chapitre de mon livre à ce sujet. Ce qui me frappe, notamment—et cela s'applique aux universités, aux collèges communautaires et aux écoles secondaires dans la mesure où ils offrent une formation dans les métiers—c'est qu'il est nous impossible de plus en plus de dispenser une formation technique, faute d'équipement moderne trop coûteux. Il est là dans l'industrie, ou ailleurs. Cela explique pourquoi les stages d'apprentissage sont si importants à tous les niveaux d'acquisition de compétences nouvelles au pays, et pourquoi il est important d'examiner de très près le modèle allemand.

Par exemple, le Département de génie de l'Université de Toronto a des installations désuètes. Dans les collèges communautaires, les étudiants apprennent avec des machines que l'industrie a délaissées pour de plus perfectionnées. C'est tout simplement ridicule. Nous devons nous assurer l'aide des entreprises.

[*Texte*]

Mrs. Sparrow: But then you could go to Waterloo where they use co–op education.

Prof. Crispo: Oh, I am a big fan of co–op education.

Mrs. Sparrow: This is something that almost should be integrated right across all our—

Prof. Crispo: It should start.

My wife is a former principal and now a superintendent. If I told you about the problems she had in her school—you are going to think I am racist when I say this, and I do not intend to be racist—40% black, 40% oriental, 20% Caribbean, one Anglo–Saxon family in 750. Most of them are new Canadians. Half of them could not speak English and most of them were from broken homes. The trauma in that school. . .that is a public school. She is a fantastic educator. By grade 8 they need co–operative education or we are going to lose them. Four kids in one class could not read in grade 8.

She and I have real arguments about this, but we desperately need more programs to make learning meaningful to those kids in terms they can appreciate. We cannot do it when they do not have the language and they do not have parents who care about education. Some of the problems in our cities are just staggering.

Mrs. Sparrow: But what about industry's taking some responsibility for continued skills training?

Prof. Crispo: I feel very strongly about this. If industry was not so saddled with taxes right now, I would go for the French model. I think it is 1.5% of your payroll that has to be devoted to training, retraining and upgrading, or you pay the difference into a general fund, and this goes to firms that are willing to do more. I do not think we can impose it on Canadian industry right now, but I would say this. If we get out of the mess we are in and we really get into something like a real recovery, we should look very seriously at that or, failing that, provide very generous write–offs to firms that do that sort of thing. We should stop these ridiculous subsidies to build plants that are not going to succeed anywhere.

If we cut out all subsidies to business and gave much more generous write–offs for depreciation, for R and D, and for worker adjustment, we would be much farther ahead. But that is another subject, and we must not get off on that one.

Mrs. Sparrow: But those are the things we need—

The Chairman: Well, they all apply.

Prof. Crispo: Do you mind if I just say a word or two about this steel thing?

Mrs. Sparrow: No, we would appreciate it.

Prof. Crispo: All right. That is your question, is it?

Mrs. Sparrow: Steel. Mini plants are undercutting us down in the States and we match the price.

[*Traduction*]

Mme Sparrow: En contrepartie, il y a l'enseignement coopératif offert à Waterloo.

M. Crispo: Je suis un avide partisan de l'enseignement coopératif.

Mme Sparrow: C'est un concept qui devrait presque être intégré partout. . .

M. Crispo: Il faudrait amorcer le processus.

Mon épouse est une ancienne directrice d'école devenue surintendante. Si je vous racontais les problèmes qu'elle a connus dans son école—vous allez penser que je tiens des propos racistes, mais telle n'est pas mon intention—40 p. 100 de Noirs, 40 p. 100 d'Orientaux, 20 p. 100 d'Antillais, une famille anglo–saxonne sur 750. La plupart d'entre eux sont des néo–Canadiens. La moitié d'entre eux ne parlaient pas l'anglais et la plupart provenaient d'un foyer désuni. La composante émotive dans cette école. . . en passant, c'est une école publique. Mon épouse est une enseignante fantastique. En 8e année, ces élèves ont besoin d'une éducation coopérative sans quoi nous les perdons. Quatre enfants d'une classe ne pouvaient pas lire en 8e année.

Nous discutons très fort, mon épouse et moi, à ce sujet et nous avons désespérément besoin d'autres programmes pour que ces enfants puissent reconnaître la valeur de l'enseignement qui leur est dispensé. On ne peut pas le faire s'ils ne maîtrisent pas la langue et s'ils n'ont pas de parents pour veiller à leur instruction. Certains problèmes dans nos villes sont tout simplement renversants.

Mme Sparrow: Pourquoi l'industrie n'assume–t–elle pas une partie de la responsabilité à l'égard de l'acquisition continue de nouvelles compétences?

M. Crispo: Cette question m'intéresse énormément. Si l'industrie n'était pas aussi taxée en ce moment, j'adopterais le modèle français. Si je ne m'abuse, les entreprises doivent consacrer 1,5 p. 100 de leur rémunération à la formation, au recyclage et au perfectionnement, sinon elles doivent verser la différence dans une caisse générale qui est répartie entre les entreprises qui sont disposées à en faire plus. Selon moi, on ne peut pas imposer une telle formule à l'industrie canadienne en ce moment, mais si nous sortons de notre marasme et amorçons une véritable reprise, nous aurions avantage à examiner sérieusement un programme semblable, sinon à offrir des abattements très généreux aux entreprises qui offrent ce genre de formation. Il faudrait cesser de verser ces ridicules subventions pour construire des usines vouées partout à l'échec.

Si nous enlevions toutes les subventions aux entreprises pour les remplacer par des amortissements ou des abattements plus généreux au titre de la R–D et de programmes d'adaptation des travailleurs, notre situation serait beaucoup plus enviable. Mais nous nous écartons du sujet.

Mme Sparrow: Mais ce sont là les choses dont on a besoin. . .

Le président: Elles s'appliquent toutes.

M. Crispo: Avez–vous objection à ce que je dise quelques mots au sujet des aciéries?

Mme Sparrow: Non, au contraire.

M. Crispo: D'accord. C'est bien là votre question, n'est–ce pas?

Mme Sparrow: Les aciéries. Il y a aux États–Unis des mini–aciéries qui cassent les prix et nous ajustons les nôtres en conséquence.

[*Text*]

Prof. Crispo: That is our fault. That is not what bothers me. This dumping case is a disgrace. The Americans are dead wrong. They are just dead wrong, but there are some points that should be made about it. We were wise to retaliate as fast as we did. Thank God we did. But there are several points to be made.

First, it is an interim order. It is not necessarily the final order. I do not trust them, but it is not the final order.

The second point to remember is this is not something that Bush did or Clinton did. Canadians do not understand American law. Once an American lobby, industry, protectionist group—whatever you want to call it—begins to bring a case forward, claiming dumping or subsidization or whatever, it has a life of its own. The administration cannot stop it. Once it is filed, it goes through the machinery. It is only when it gets to the ridiculous international extraordinary challenge procedure that the government has a hand in it, and they have not behaved properly in that respect either. But it is not a Bush or a Clinton initiative.

The point I would emphasize is that without the FTA, we would only have GATT as a recourse, and we are more likely to win this case under the FTA than we are under GATT. I think we will be going at them with the other countries under GATT, and we will be going at them alone under the FTA. I kind of believe we will win it, because we have been winning a lot of similar cases.

There are two things that bother me about the press handling of this thing. There is a kind of silver lining. I hate the decision. It is wrong and I have said that.

• 1715

But they have hit offshore producers much harder than they have hit Canadian producers. The result is probably going to be that we will get an increased share of what does go into the United States and at a much higher price, because when they knock those foreigners out and put those high duties on. . .the American firms are not going to leave prices. . . They are going to raise them to whatever level they can.

So there is some silver lining there. I do not like it, because I hate to benefit from other people being treated more unfairly than we are being treated, when we are all being treated unfairly.

But one of the things that really bug me is that everybody is saying, well, we told you so; that lousy free trade agreement; you never got the subsidies code. We did not. We could not. I was very close to that. I was on ITAC at the time. We could not get a decent deal out of the United States. I am going down to speak to their steel industry in a month and I am going to tell them what I think of them, because they are hypocrites. They have double standards. They are inconsistent.

We could not get a deal. That is the truth. So we said, let us try to get it through GATT, where we have some allies. The whole world will go at it, and we will try to get a deal. Well, GATT has not done very well either.

[*Translation*]

M. Crispo: C'est de notre faute, mais cela ne me préoccupe pas. Cette affaire de dumping est une disgrâce. Les Américains font tout à fait fausse route, mais quelques précisions s'imposent. Nous avons été sages de riposter aussi rapidement que nous l'avons fait, Dieu merci.

Il y a d'abord cette ordonnance provisoire qui n'est pas nécessairement définitive. Je n'ai pas confiance en eux, mais ce n'est pas l'ordonnance définitive.

En deuxième lieu, il faut se rappeler que cette situation n'est pas imputable à Bush ni à Clinton. Les Canadiens ne comprennent pas le droit américain. Dès qu'un groupe de pression, une industrie, un groupe protectionniste américain—peu importe le nom—commence à récriminer pour cause de dumping, de subvention ou quoi encore, la plainte se sustente elle-même. L'administration ne peut l'arrêter. Dès que la plainte est déposée, elle passe par la bureaucratie. C'est seulement lorsqu'elle atteint la ridicule procédure spéciale de contestation internationale que le gouvernement peut y toucher. On ne peut d'ailleurs pas dire qu'il a agi comme il faut dans ce domaine. Toutefois, ni Bush ni Clinton n'en est à l'origine.

Il importe de souligner que si l'ALÉ n'existait pas, nous n'aurions d'autre recours que le GATT. De fait, nous avons beaucoup plus de chance de gagner avec l'ALÉ qu'avec le GATT. Le Canada aurait déposé contre les États-Unis une plainte avec d'autres pays devant le GATT, mais une plainte individuelle aux termes de l'ALÉ. Nous allons probablement gagner, car nous avons déjà remporté une foule de cas du même genre.

Deux points me chicotent au sujet de la façon dont en traitent les médias. Il s'en dégage une sorte d'aura argentée. La décision me pue au nez. Et je le répète, elle est mauvaise.

Mais ils ont causé beaucoup plus de tort aux producteurs étrangers qu'aux producteurs canadiens. En conséquence, nous accroîtrons probablement notre part de ce qui est importé par les États-Unis et nous en obtiendrons un prix beaucoup plus élevé parce que, lorsque les Américains mettront à la porte ces étrangers et imposeront des droits élevés sur. . . les compagnies américaines ne laisseront pas les prix. . . elles vont les faire grimper tant qu'elles le pourront.

Tout n'est donc pas perdu. Il ne s'agit pas, car je déteste cela, de profiter du malheur des autres, même si nous subissons tous des injustices.

Je suis vraiment offusqué, par ailleurs d'entendre dire: «Nous vous l'avions bien dit, avec ce mauvais accord de libre-échange, nous n'avons jamais obtenu le Code des subventions». Ce ne fut pas le cas et ce n'aurait pu l'être. J'en sais quelque chose: je faisais partie du CCCE à l'époque. Nous ne pouvions honnêtement nous entendre avec les États-Unis. Je vais rencontrer leurs représentants de l'acier dans un mois et je vais leur dire ma façon de penser, parce que ce sont des hypocrites. Ils jouent double jeu, ils changent sans cesse d'idée.

Nous n'avons pu nous entendre: voilà la vérité. Nous nous sommes alors dit que nous pourrions peut-être passer par le GATT, où nous avons certains alliés. Le monde entier sera de la partie et nous essaierons de nous entendre. Or, cela n'a pas été beaucoup mieux au GATT.

[*Texte*]

But what I found, and find, so disturbing in Canada is to have all these people who say they do not believe in the FTA asking, why did you not get a subsidies code? Well, if we had got a subsidies code, it would have restrained what we could subsidize. It would have said you cannot do this, you cannot do this, you cannot do this; and neither can the United States. Then what would they have said? There you go again; you gave away our sovereignty. You cannot win with these critics.

Enough said.

The Chairman: Well, Mr. Whittaker, I do not know if you are one of those critics, but we will see what happens.

Prof. Crispo: He looks like a friendly one.

Mrs. Sparrow: He is friendly.

Prof. Crispo: He is friendly. And look at that grin. This is going to be a friendly question.

Mrs. Sparrow: He is from central B.C., where the sun shines.

Mr. Whittaker: It is shining there today.

Prof. Crispo: Listen, in two weeks I am heading out to Whistler with my wife. That is God's country.

Mr. Whittaker: We are a little east of that. But from the east, I accept your apology.

Prof. Crispo: Are you near Prince George?

Mr. Whittaker: No, I am in south-central.

Now, Professor Crispo, I am curious here—

Prof. Crispo: "Mister." "John." I do not like that "Professor". Let us keep this friendly.

Mr. Whittaker: Mr. Crispo—

Prof. Crispo: I thought so. Okay.

Mr. Whittaker: I am curious now. I have heard you on the FTA and I have heard you on the GST.

Prof. Crispo: The GST.

Mr. Whittaker: —oh, yes—and a number of other subjects. I recall in December 1988 you said about the FTA, you were confident that if Canadian entrepreneurs took full advantage of the opportunities available from free trade, expansions and openings will easily outnumber closings by the time the next federal vote is called. I have not seen that. The figures have not shown it. What I have seen is jobs fleeing, as, quite frankly, I saw some of those fleeing in the early 1980s. However, I have been getting the feeling that this time around in fact we are getting more plant closings where the jobs in those industries will never be regained.

Can you tell me what happened? Did these 400,000-odd Canadian manufacturing jobs go because the entrepreneurs failed to take advantage of the free trade opportunities?

Prof. Crispo: No. Thank God you quoted me accurately. I referred to opportunities. Remember, in my testimony I said it was an opportunity, not a panacea. In my remarks today I admitted we have lost some jobs. I do not think we have lost

[*Traduction*]

Par ailleurs, je ne comprends pas tous ces gens au Canada qui ne croient pas dans l'ALÉNA et qui nous demandent pourquoi nous n'avons pas obtenu un Code des subventions. Si nous avions obtenu un tel code, nous aurions été limités dans ce que nous pouvons subventionner. On nous aurait interdit de faire beaucoup de choses, et aux États-Unis aussi. Ces mêmes personnes nous auraient alors reproché d'avoir vendu notre souveraineté. Il n'y a rien à faire avec ces critiques.

J'en ai assez dit.

Le président: Êtes-vous l'un de ces critiques, monsieur Whittaker? Nous verrons bien.

M. Crispo: Il a plutôt l'air de penser comme nous.

Mme Sparrow: En effet.

M. Crispo: Son sourire en dit long: la question ne sera pas trop méchante.

Mme Sparrow: Il vient du centre de la C.-B., où le soleil brille.

M. Whittaker: Il fait beau là-bas aujourd'hui.

M. Crispo: En passant, dans deux semaines, je m'en vais à Whistler avec ma femme. C'est un pays de rêve.

M. Whittaker: Nous allons un peu plus à l'est, mais, comme je suis de l'est, j'accepte vos excuses.

M. Crispo: Êtes-vous à proximité de Prince George?

M. Whittaker: Non, au centre-sud.

Professeur Crispo, je voudrais savoir. . .

M. Crispo: «Monsieur», «John», car je n'aime pas ce «professeur». De la simplicité, je vous en prie.

M. Whittaker: Monsieur Crispo. . .

M. Crispo: C'est bien ce que je pensais.

M. Whittaker: Je voudrais savoir, puisque je vous ai entendu parler de l'ALÉ, et aussi de la TPS. . .

M. Crispo: La TPS.

M. Whittaker: . . .oui, et d'un certain nombre d'autres sujets. En décembre 1988, vous avez dit, au sujet de l'ALÉ qu'à votre avis, si les entrepreneurs canadiens savent profiter entièrement des occasions offertes par le libre-échange, beaucoup plus d'entreprises prendraient de l'expansion et ouvriraient qu'il y en aurait qui fermeraient avant les prochaines élections fédérales. Or, cela n'a pas été le cas, comme en témoignent les statistiques. Nous avons plutôt été témoins de la disparition d'emplois tout comme, faut-il le rappeler, au début des années quatre-vingt. J'ai cependant l'impression que cette fois, il y plus de fermetures dans des secteurs où les emplois disparaissent complètement.

Pouvez-vous m'expliquer ce qui est arrivé? A-t-on perdu ces quelque 400 000 emplois dans le domaine de la fabrication au Canada parce que les entrepreneurs n'ont pas su tirer avantage du libre-échange?

M. Crispo: Non, et je vous remercie de m'avoir bien cité. J'ai parlé d'occasion. J'ai bien dit dans mon témoignage qu'il s'agissait d'une occasion, et non d'une panacée. J'ai reconnu, dans mes observations aujourd'hui, que nous avons perdu

[*Text*]

anything like 400,000 jobs because of the free trade agreement. I think we lost the vast majority of those jobs because we priced ourselves out of markets with the high interest rates and the high dollar. Then you add to that the recession and the fact that we were not as competitive as we should have been.

I do not think most of those jobs have fled. That suggests they went somewhere else. I think they just disappeared. A lot of places closed and did not go anywhere. They just closed. I say they closed because of the mismanagement of our fiscal and monetary policies, primarily our fiscal policy. We blew it with the high—

Mr. Whittaker: Have similar industries been closing in other countries?

Prof. Crispo: Everybody is down. We have one of the highest rates of unemployment, but every western country. . .the Americans are in seventh—

Mr. Whittaker: I understand that, and certainly back in the early 1980s we were down. But these plants started back up again, many of them.

Prof. Crispo: Look, I share your concern. I think many of the plants that have gone, especially where they did fly away to another place—and some of them did—are not coming back. I am even afraid some of them just went. They did not fly. They just closed down, as happened in other countries.

• 1720

It's going to be hard to get them back, because we are in a global competition for investment in jobs. We have to make this country extremely attractive to attract capital and jobs—although it's amazing, the amount of net foreign investment in Canada. It's up roughly 40% since the FTA, which amazes me, with all the problems this country has, with the Constitution, the politics, the deficits, and so on.

But I am as worried as you are about ensuring we have the kind of climate in which somebody is going to open up something to employ those people. I think we have a lot of potential winners. I mentioned we have many potential winners in high-tech stuff. I just had George Peapples, from General Motors, in my class, and I was so proud to hear Ste-Thérèse just got the world product mandate for the Camaro and Firebird, for the whole world. It's the only plant in which GM is producing those cars. Good for them! It's one place where the local union and the workers said, we are not going to be here unless we convince GM we can be the best.

Mr. Whittaker: I am looking at a number of factors coming into play. I recall particularly in the GST hearings with economists, yourself and others, our going through and saying, look, there is a recession coming, we know it, it's been predicted, we know we are probably going to hit recessionary times in approximately 1990. We knew that was coming. We went ahead with. . .and you've criticized some of the policies that happened. I didn't have a chance to go back over your testimony from back then to see whether you were one of the ones who pooh-poohed the oncoming prediction of a recession and denied it.

[*Translation*]

certains emplois, mais non 400 000 à cause de l'Accord de libre-échange. Nous avons perdu des emplois surtout parce que nos prix étaient trop élevés, avec nos taux d'intérêt et notre dollar élevés. Il y a eu aussi la récession et le fait que nous n'étions pas aussi compétitifs que nous aurions dû l'être.

Je ne pense pas que ces emplois se soient envolés sous d'autres cieux. Ils sont tout simplement disparus. Beaucoup d'établissements ont fermé, sans aller ailleurs, à cause de la mauvaise gestion de nos politiques financières et monétaires, surtout les premières. Nous avons tout gâché à cause. . .

M. Whittaker: D'autres établissements semblables ont-ils fermé dans d'autres pays?

M. Crispo: Tout le monde est dans une mauvaise passe. Notre taux de chômage est l'un des plus élevés, mais dans tout pays occidental. . . les Américains sont en septième. . .

M. Whittaker: Je sais que, au début des années quatre-vingt, notamment, nous étions en mauvaise posture. Mais bon nombre d'établissements se sont relevés.

M. Crispo: Je vous comprends sûrement. Je pense que bon nombre des établissements qui ont disparu, surtout s'ils sont allés ailleurs—ce qui est arrivé dans certains cas—ne reviendront pas. Il y en a même probablement qui ont tout simplement disparu, sans aller ailleurs. Ils ont tout simplement fermé, comme dans tant d'autres pays.

Il sera difficile de les ramener, parce que nous sommes en concurrence avec toute la planète pour obtenir des emplois. Il nous faut rendre notre pays extrêmement attrayant pour obtenir des capitaux et des emplois. En revanche, il reste que la quantité d'investissements étrangers nets au Canada est étonnante. Ces investissements ont effectivement augmenté d'environ 44 p.100 depuis l'ALÉ, malgré tous nos problèmes, qu'il s'agisse des discussions constitutionnelles, des débats politiques, des déficits, etc.

Mais je sais comme vous qu'il ne sera pas facile d'instaurer un climat assez favorable pour qu'il se crée des entreprises génératrices d'emplois. Je pense que nous avons beaucoup de gagnants possibles, notamment dans la haute technologie. J'ai récemment eu l'occasion, dans un de mes cours, de m'adresser à George Peapples, de General Motors. J'ai été très fier d'apprendre que Sainte-Thérèse va maintenant fabriquer les Camaro et les Firebird pour le monde entier. C'est la seule usine où GM produit ces véhicules. Je m'en réjouis avec eux! C'est le seul endroit où le syndicat local et les travailleurs et travailleuses se sont dit que, pour continuer à travailler, ils devaient convaincre GM qu'ils sont les meilleurs.

M. Whittaker: Je fais allusion à un certain nombre de facteurs qui entrent en jeu. Je me souviens notamment que, lors des audiences sur la TPS, des économistes comme vous-même, et d'autres encore, ont évoqué le spectre de la récession qui n'allait probablement pas tarder à se manifester vers 1990. Nous savions que cela s'en venait et, . . .vous aviez alors critiqué certaines des politiques qui se sont matérialisées. Je n'ai pas eu l'occasion de relire votre témoignage d'alors pour savoir si vous étiez l'un de ceux qui se refusaient à croire à la venue d'une récession.

[*Texte*]

Prof. Crispo: I can't honestly recall.

Mr. Whittaker: As I say, I remember your testimony and I just can't remember.

Prof. Crispo: Related to what you are asking me, I did say in some ways this wasn't the best time. But we had absolutely no choice. We fortunately had a president. . .I didn't agree with everything Reagan did, but we had a president in the United States who believed in free trade, who got the fast-track legislation through, and we had to negotiate it while we had a chance. I wouldn't want to be negotiating it with Clinton.

Mr. Whittaker: Can we replace the jobs we have lost?

Prof. Crispo: Yes.

Mr. Whittaker: Are we as Canadians capable of moving into other areas? Are there opportunities out there? Do we have to cut off our legs in order to develop the rest of our body?

Prof. Crispo: No.

Mr. Whittaker: I am looking at some of the things we have been doing. Perhaps they are a little drastic, but for the manufacturing sector maybe we should be going a little more slowly. I wonder whether we aren't cutting off our legs, trying to develop the rest of our body, and we are going to bleed, or kill, a complete generation.

Prof. Crispo: No. There is this notion of a permanent under-class. Anybody who doesn't at least worry about that I don't think is aware of some of the problems we have.

It's hard to be optimistic about Canada right now. We have irreconcilable constitutional differences. There's no way of resolving those. We have political chaos coming out of the next election, with some sort of a madcap minority government. Who will be presiding, nobody knows, but it will be madcap. It's going to be an Italian parliament and an Italian government, God help us. You couple those two things and this country is going to be radiating instability and uncertainty, and the one thing capital can't stand is instability and uncertainty.

Let's assume away those two Herculean problems. Then you have the things I listed before. How do we get the deficit and the debts under control? Just this morning I read that Japan is really looking at our debt load and asking, why are we holding Canadian bonds? God, if they dump those bonds, our interest rates are going to go up again. Just to float. . . What is it, between 30% and 40% of our federal debt. . .I had better not exaggerate —

Mr. Whittaker: The national debt, not the federal debt. The federal debt is in the twenties.

Prof. Crispo: Yes. But an awful lot of our debt is held abroad. If they lose confidence in it, we'll have to raise interest rates to persuade them to hold the stuff.

[*Traduction*]

M. Crispo: Honnêtement, je ne m'en souviens pas.

M. Whittaker: Je me souviens effectivement que vous avez témoigné, mais non de ce que vous aviez dit.

M. Crispo: Si je reviens à votre question, j'ai effectivement déclaré d'une façon ou d'une autre que le moment n'était pas des plus propices, mais que nous n'avions pas réellement le choix. Nous avions heureusement aux États-Unis un président — même si je n'étais pas d'accord avec tout ce que Reagan a fait — qui croyait au libre-échange et qui a réussi à faire adopter rapidement les lois nécessaires. Il nous fallait négocier tandis que le moment était propice, car je n'aurais pas voulu négocier l'accord avec Clinton.

M. Whittaker: Pouvons-nous remplacer les emplois que nous avons perdus?

M. Crispo: Oui.

M. Whittaker: Pouvons-nous, nous Canadiens et Canadiennes, pénétrer d'autres secteurs? Y a-t-il des possibilités quelconques? Nous faut-il devenir culs-de-jatte pour développer le reste de notre corps?

M. Crispo: Non.

M. Whittaker: Si j'examine un certain nombre d'initiatives que nous avons prises, je constate que cela a peut-être été un peu radical, mais, dans le secteur de la fabrication, nous devrions peut-être procéder un peu plus lentement. Ne sommes-nous pas en train de nous couper les jambes pour essayer de développer le reste de notre corps, au point que nous mourrons au bout de notre sang ou que nous détruirons une génération entière?

M. Crispo: Non. On évoque toujours cet éternel groupe de défavorisés. Si l'on ne s'occupe pas au moins de cela, je ne pense pas qu'on se rende compte de certains problèmes qui nous affligent.

Il est difficile d'être optimiste au sujet du Canada pour l'instant. Nos divergences constitutionnelles irréconciliables persistent, et l'on n'en voit pas la solution. Les prochaines élections pourraient créer un vide politique, nous donner un gouvernement minoritaire qui ne saurait où donner de la tête. Nous ne savons pas qui dirigera nos destinées, mais ce sera une maison de fous: un parlement et un gouvernement à l'italienne, Dieu nous en préserve! Mettez tout cela ensemble et nous serons perçus comme un pays instable et incertain. Or, l'instabilité et l'incertitude éloignent à coup sûr le capital.

Faisons abstraction de ces deux problèmes monstres. Il reste quand même ceux dont j'ai parlé auparavant. Comment régler le déficit et limiter les dépenses? Je lisais justement ce matin que les Japonais s'inquiètent vivement de notre endettement et se demandent pourquoi ils devraient acheter des obligations canadiennes. Hélas, s'ils se débarrassent de nos obligations, nos taux d'intérêt vont encore grimper. Seulement pour être au-dessus. . . Qu'en est-il? Entre 30 et 40 p. 100 de notre dette fédérale. . . Il vaut mieux que je n'exagère pas. . .

M. Whittaker: La dette nationale, et non la dette fédérale. La dette fédérale se situe dans la vingtaine.

M. Crispo: Oui. Mais nous devrons rembourser à des étrangers une très grande partie de notre dette. Si ceux-ci perdent confiance, nous devrons hausser les taux d'intérêt pour persuader nos créanciers de garder nos titres.

[*Text*]

Canadians won't hold it. I often jokingly say they know we are going to renege on it. I hope not.

But if we don't change—and that is what my book is all about—virtually every public. . .no, I said we had done two and a half things right, but you and I would disagree—the FTA, GST and the claw-back on social security. They get only half the claw-back.

When you look at all those other things, the massive deficits and the debt, the medicare. . . I believe in medicare. My family has probably burned up—you won't believe this—a half million dollars in medicare expenses in the last two years. If anybody knows the meaning of medicare. . .premature kids. . .grandchildren, and so on. But if we don't cut the abuse out of medicare, the double-doctoring, the double-drugging, the double-testing, it's not going to be here.

• 1725

It is killing us. Poor Bob Rae is looking at medicare costing 40% of the provincial budget.

Education. We are not getting value. My wife would have a row with me right here for saying that, but I do not think we are getting full value. And all the other things I mentioned. That is what we should be concentrating on. Instead of fighting about the FTA and NAFTA, we should be sitting down together, as labour, management, various levels of government, other interest groups, and saying, how the devil do we prepare ourselves to take advantage of what eventually is going to be a global village? There is no free lunch any more. We are not God's chosen people. We have to be the best at what we do or we are not going to do well.

Mr. Whittaker: You were talking about trans-national, multinational corporations, and the words I wrote down as you were talking were "raping and pillaging". It may not be a proper analogy, because I assume they leave something behind besides black earth when they go.

Prof. Crispo: Yes.

Mr. Whittaker: However, you talked about the profit motive, and I have often said, yes, we no longer have paternalistic corporations, we have trans-national corporations, whose only motive is a profit motive, as opposed to a social or a people motive.

Prof. Crispo: Yes.

Mr. Whittaker: It seems to me they are the ones that are making the money. They move into Third World countries until such time as the wages start going up, and then they move on to another.

What I am curious about is this. Since they are pulling out the profits, should they not be required, within these Third World countries, to match up to the environmental safety standards, labour standards, and social standards of the countries in which they have previously been, right off the bat, using some of those profits in order to pull up the people in those areas?

[*Translation*]

Les Canadiens ne l'accepteront pas. Je dis souvent pour badiner qu'ils savent que nous ne tiendrons pas notre parole. J'espère que non.

Mais si rien ne change—et c'est ce dont je parle dans mon livre—à peu près tout. . . non, j'ai dit que nous avions réussi dans deux cas et demi, mais vous et moi ne serions pas d'accord—l'ALÉ, la TPS et les paiements de sécurité sociale, qui ne sont récupérés qu'à moitié.

Si l'on examine toutes ces autres choses, les déficits massifs et la dette, l'assurance-maladie. . . Je crois dans l'assurance-maladie. Ma famille a probablement dépensé—vous ne le croirez pas—un demi-million de dollars pour des soins médicaux au cours des deux dernières années. S'il y a quelqu'un qui connaît la valeur de l'assurance-maladie. . . enfants prématurés. . . petits-enfants, etc. Mais si on ne met pas fin aux abus dans l'assurance-maladie—consultations en double, médicaments en double, tests en double—nous pouvons lui dire adieu.

L'assurance-maladie nous étrangle. Pauvre Bob Rae, 40 p. 100 de son budget provincial est consacré à l'assurance-maladie.

Quant à l'éducation, nous n'en obtenons pas la valeur escomptée. Ma femme me disputerait sûrement si elle m'entendait, mais je ne pense pas que nous en profitons vraiment. Et il y a aussi beaucoup d'autres choses que j'ai mentionnées et dont nous devrions nous occuper. Au lieu de nous quereller au sujet de l'ALÉ et de l'ALÉNA, nous devrions nous asseoir à la même table, syndicats, patrons, divers niveaux de gouvernement, autres groupes d'intérêt, et nous demander comment nous devons effectivement nous préparer à tirer avantage de ce qui est en voie de devenir un village global. Fini l'État-providence! Nous ne sommes pas le peuple élu de Dieu! Il nous faut être les meilleurs dans ce que nous faisons sans quoi nous sommes voués à l'échec.

M. Whittaker: Vous parliez des grandes entreprises transnationales et multinationales et j'ai écrit les mots suivants pendant que vous parliez: «destruction et pillage». L'analogie n'est peut-être pas bonne, mais je suppose qu'elles ne laissent pas qu'un sol dénudé quand elles quittent.

M. Crispo: En effet.

M. Whittaker: Vous avez cependant parlé de la motivation du profit et j'ai souvent dit effectivement qu'il n'y a plus de grandes sociétés paternalistes, mais plutôt de grandes sociétés transnationales, dont la seule motivation est le profit, et non l'intérêt social ou l'intérêt envers la population.

M. Crispo: En effet.

M. Whittaker: Il me semble que ce sont elles qui s'enrichissent. Elles déménagent dans le Tiers Monde jusqu'à ce que les salaires commencent à s'élever, puis elles s'en vont ailleurs.

La question que je me pose est la suivante: comme elles tirent les profits, ne devraient-elles pas être tenues, dans ces pays du Tiers Monde, de respecter les normes de protection de l'environnement, les normes du travail et les normes sociales des pays où elles étaient auparavant, et ce, dès leur arrivée, en se servant d'une partie de profits qu'elles ont accumulés pour aider les gens dans ces pays?

[*Texte*]

Prof. Crispo: First of all, let us clarify what I said. I do not know whether I used the words you said. I often use stronger words than I mean.

I believe in the profit motive, and I know that is what motivates corporations and corporate leaders. I have never thought anything else. That is the underlying motive. And I do not have a problem with that.

Mr. Whittaker: If I think of some of the corporations in the area I was brought up in, the West Kootenays, Cominco, Columbia Silos, Canadian Pacific, they took a paternalistic attitude toward the people and ensured they left something in the communities. They were a major part of the community. I do not get that idea from the larger corporations any more.

Prof. Crispo: I think you and I would disagree on that. I happen to believe the profit motive is the greatest source of growth in wages and standard of living the world has ever known, because they have to compete with each other. It is not always as effective as I would like it to be. That is why I was stressing the fantastic contribution they have made, not for altruistic reasons but for profit-seeking reasons, in these developing countries.

I do not agree they leave nothing behind. I do not deny sometimes they leave environmental degradation behind. I do not deny that. But it is fascinating what happened in Taiwan, South Korea. . .and I could list a lot of countries. They go in and eventually, they do not pull out, but they say, wait a minute, look at how high we have the wage rates here; let us head to Indonesia. Now they are going to Malaysia. They go from country to country. But meanwhile they have set in motion internal growth that continues.

So while I accept your point about environmental degradation—and I could probably cite some other things—I am a little leery about saying you cannot go in there at those wages and while they have lax environmental standards, because if you make them pay anything like our wages or maintain anything like our environmental standards, they would not go. And if they do not go, I do not think those countries will come on.

As those countries' standards of living rise, as I stressed in the case of Mexico, I think we could. . . I wish we had some system whereby it was linked to growth in standard of living as—

Mr. Whittaker: But do these trans-nationals not ultimately have to move. . .as they move along, it is not just a matter of taking advantage of Third World countries for lower standards, etc., so they can get a higher profit? Ultimately, do they not have to move on at any rate, because of markets?

• 1730

Prof. Crispo: No, because they don't go in. . .in most cases. . .well, right now they're talking about going into Vietnam to exploit that market. In most cases they go in to produce far more than would satisfy the local domestic

[*Traduction*]

M. Crispo: J'aimerais d'abord clarifier ce que j'ai dit. J'ignore si j'ai utilisé les mots que vous avez mentionnés, car il m'arrive souvent d'exagérer.

Je crois dans la motivation du profit et je sais que c'est ce qui inspire les grandes sociétés et les chefs d'entreprise. C'est là la motivation profonde, je n'ai jamais pensé autrement et cela ne m'inquiète pas.

M. Whittaker: Certaines des grandes sociétés dans la région où j'ai été élevé, les West Kootenays, les Cominco, les Columbia Silos, les Canadien-Pacifique, avaient une attitude paternaliste envers la population et s'assuraient de faire une contribution à la société. Elles étaient une partie importante de la collectivité. Or, ce n'est plus l'impression que me donnent les grandes sociétés.

M. Crispo: Je pense que nous ne serions pas d'accord, vous et moi, là-dessus. Je crois fermement que la motivation du profit est la meilleure source de croissance des salaires et du niveau de vie que le monde aie jamais connu, parce que les sociétés doivent se faire concurrence. Ce n'est pas toujours aussi efficace que je le souhaiterais. C'est pourquoi je faisais ressortir la contribution extraordinaire qu'elles ont faite, non pour des raisons altruistes, mais pour des raisons liées au profit, dans ces pays en développement.

Ce n'est pas vrai qu'elles ne laissent rien derrière elle. Il leur arrive, bien sûr, de porter atteinte à l'environnement, j'en conviens. Mais n'est-ce pas fascinant ce qui est arrivé à Taïwan, en Corée du sud. . . et dans toute une série d'autres pays. Les grandes sociétés s'installent et, éventuellement, elles ne quittent pas mais, à un moment donné, elles constatent à quel point les salaires se sont élevés à cet endroit. Elles se dirigent alors qui vers l'Indonésie, qui vers la Malaisie, et ainsi de suite, d'un pays à l'autre. Mais au passage, elles ont commencé à faire tourner la roue de la croissance intérieure.

Si je conviens avec vous qu'il y a parfois dégradation de l'environnement—et je pourrais aussi mentionner d'autres choses—, je ne vois pas comment je pourrais leur dire de ne pas aller dans ces pays parce que les salaires y sont bas et que les normes environnementales y sont peu sévères. Car, si on demande aux entreprises de verser les mêmes salaires qu'ici ou de respecter les mêmes normes environnementales, elles n'iraient pas. Et si elles ne le font pas, je ne pense pas que ces pays pourraient démarrer.

À mesure que s'élève le niveau de vie de ces pays, comme je l'ai signalé dans le cas du Mexique, je pense que nous pourrions. . . nous devrions avoir un système quelconque pour établir un lien avec la croissance du niveau de vie. . .

M. Whittaker: Mais ces sociétés transnationales ne doivent-elle pas ultimement déménager. . ., non pas seulement pour tirer avantage de normes moins élevées, etc., dans les pays du Tiers Monde, mais aussi pour obtenir un profit plus élevé? En fin de compte, ne doivent-elles pas quand même déménager, à cause des marchés?

M. Crispo: Non, parce qu'elles ne vont pas dans la plupart des cas. . . elles parlent maintenant d'aller au Vietnam pour y exploiter ce marché. Quand, elles s'installent dans un pays c'est généralement pour y produire beaucoup plus que

[*Text*]

market. They go in with some sort of mandate to produce for all of Asia, or whatever they're producing for. I think that has to be stressed. In very few instances, in my judgment, do they go in just to serve the local market. They go in to take advantage of lower costs of production, in every sense of that term. Then as it gets bid up, they tend to mosey on somewhere else. But somehow the growth process has been set in motion and it continues.

The Chairman: Certainly the Cambridge area has a textile base, and indeed not only. . .because then what would happen is there was so much imported material coming in that Canada would put quotas on that. But the quotas were really ineffective, because they'd already moved on to the next country and were shipping in from there. That is another reason why we're seeing multinationals shifting their location. When the trade got too high, you were seeing quotas coming in. They were shifting it in the textile industry.

I want to ask about a couple of things. We've talked about the failure of government, the failure of education. I want to talk about management. You talked about Tiger Brand. Here's a company that's in the textile business, but theoretically, if you look at all the agreements, the textile industries are the ones that are in the greatest difficulty. Yet here's a company that because of good management, I think, has been successful, with all the rules against it.

I want you to talk about management. In many ways we do see closures, and there's a whole host of reasons, and one of them is management, because I guess management is waiting for the business to come to its door, as opposed to seeing it as an opportunity. Do you have any comments on that?

Prof. Crispo: I have a couple of comments about management. I deal with this in the book.

For too long Canadian management was sheltered. They haven't all got over that yet. There's no more of that. It's over. The world is going global. It's a question of how fast it goes. So they have to be more outward looking. They have no choice. For those that haven't been thus far, the chances of surviving are minimal.

There's another aspect of management that really troubles me—and I deal with this in the book as well—and that is this bleeding cry I hear all the time about labour: "if only labour would cooperate". In many instances I'm very critical of labour for not doing so. But I don't blame labour for not cooperating when management doesn't put everything on the table. I don't think you can ask workers to join you in a common cause to save an enterprise unless you are totally open and participative. I don't mean co-management. You still manage. But everything's on the table, including your salaries, your stock options, your perks, your bonuses. I must confess, I do not blame unions and workers that don't cooperate when management doesn't put everything on the table.

[*Translation*]

les besoins du marché local. Elles s'installent à un endroit avec le mandat de produire, par exemple, pour toute l'Asie. Je pense qu'il est important de le signaler. Il arrive très peu souvent, à moins avis, qu'elles s'installent pour servir seulement le marché local. Elles veulent tirer avantage des coûts moins élevés de production, dans tous les sens du terme. Puis, à mesure que les enchères montent, elles vont faire un petit tour ailleurs. Il reste quand même que le processus de croissance a été enclenché et qu'il se poursuit.

Le président: Il y a des industries textiles dans la région de Cambridge et ailleurs. Or, tant de matières étaient importées au Canada que nous avons cru bon d'imposer des contingents. Mais ces contingents étaient en réalité inefficaces, parce que les entreprises avaient déjà déménagé dans un autre pays et expédiaient leurs produits ici. C'est là une autre raison pour lesquelles les multinationales déménagent. S'il y a trop d'échanges, des contingents sont imposés. L'industrie textile a compris les règles du jeu.

Je voudrais poser quelques questions. Nous avons parlé de l'échec des gouvernements, de l'échec de l'éducation. Je voudrais parler de gestion. Vous avez mentionné Tiger Brand, un fabricant de textiles. Théoriquement, si on examine tous les accords, ce sont les industries textiles qui sont le plus en difficulté. Or voilà une compagnie qui, parce qu'elle est bien gérée, à mon avis, a connu du succès, même si tout s'y opposait.

Je voudrais parler de gestion. Il y a effectivement beaucoup de fermetures, pour toutes sortes de raisons dont la qualité de la gestion. Or je pense que les patrons se contentent tout simplement d'attendre la clientèle, plutôt que de chercher à profiter des occasions. Qu'avez-vous à dire là-dessus?

M. Crispo: J'aurais quelques observations à faire au sujet de la gestion. J'en parle dans le livre.

Pendant trop longtemps, les patrons canadiens se sentaient bien protégés, et ils ne se sont pas encore débarrassés de cet état d'esprit. Or, c'est fini cela. Le monde est devenu un village global, et les choses s'accélèrent. Il leur faut donc regarder davantage vers l'extérieur car ils n'ont pas le choix. Ceux qui n'en sont pas encore là ont peu de chance de survivre.

Il y a un autre aspect des patrons qui m'inquiète vraiment—et j'en parle également dans le livre. Il s'agit de leurs jérémiades perpétuelles sur les syndicats: «Ah si seulement les syndicats collaboraient!» J'ai souvent critiqué les syndicats de ne pas l'avoir fait. Mais je ne peux les condamner si les patrons ne remettent pas tout en question. Je ne pense pas qu'on puisse demander aux travailleurs et travailleuses de se concerter avec les patrons pour sauver l'entreprise si ces derniers n'ont pas un esprit entièrement ouvert et participatif. Je ne parle pas de cogestion. Le patron continue à gérer. Mais le patron doit tout remettre en question, y compris sa rémunération, ses options d'achat d'actions, ses privilèges, ses primes. Je ne condamne donc pas les syndicats, ni les travailleurs et travailleuses qui ne collaborent pas, si les patrons ne se remettent pas tout en question.

[*Texte*]

And quite frankly, if management doesn't get its workers on-side these days, it's not going to survive. You can't get price, quality, and service, which are what competition is all about, unless you have your workers on your side, fighting all the way with you.

They have a mutual destiny now. They're going to sink or swim together. Unfortunately, they don't seem to recognize that until it's too late and you get an Algoma type of situation. Maybe Leo and company can bail that one out yet, but that's tough. They left it too long.

So I'm very critical of management.

The Chairman: A second question. Last night we had a panel discussion on human rights, and this morning I believe the Canadian Federation of Labour talked about the sidebar or parallel agreements. The group on human rights last night suggested basically there'd be a parallel agreement—not a parallel accord—to monitor human rights, and somehow at the end of the day the reports would go to each of the parliaments, and because of public pressure—that would be the teeth—we'd then see changes in human rights. As for labour, we saw a similar recommendation, as I said, from the Canadian Federation of Labour, for some sort of monitoring, which would then report on the labour standards, the safety issues Mr. LeBlanc was talking about.

Are those just words that would go on paper? What's your opinion on attaching those to an agreement as a sidebar? Do you think they'd be effective? Or do you think the only moral suasion would be the public pressure that would force the political movement gradually to improve things?

• 1735

Prof. Crispo: I think I said in passing I am a great believer in economic development as the thing that is most likely to lead to more democratic regimes. I do not have anything against human rights monitoring. I would point out, though, that the ILO, the International Labour Organization, does a fair amount of monitoring of labour standards, and just monitoring does not do that much good.

I was going to say—I do not mean this—if it makes people feel better, I guess we should try it. I do not know whether that in itself will do it.

But you have to know what is going on before you can figure out what you are going to do about it. Sometimes you can shame countries into improving their records, and monitoring would help in that way.

I still believe in the forces of economic development. When people start to do well economically—witness Thailand recently—they will not put up with military dictatorships. They begin to care more about things other than just getting bread on the table, and they want some democratic rights. I am absolutely convinced. I am not saying Mexico is a fully democratic country. That would be foolish. But it is starting down that route, and I believe as its standard of living rises, the pressures to keep going will mount.

[*Traduction*]

Aussi, faut-il le dire, si les patrons ne se ménagent pas l'appui des travailleurs et travailleuses par les temps qui courent, l'entreprise ne survivra pas. Pour respecter les conditions sine qua non de la concurrence, soit le prix, la qualité et le service, il faut à tout prix avoir les travailleurs et travailleurs de son côté, et pouvoir compter sur leur appui indéfectible.

La destinée des uns et des autres est maintenant indissociable. Tous survivront ou périront ensemble. Il est malheureusement souvent trop tard quand on le reconnaît, et on en arrive à une situation comme à Algoma. Peut-être que Leo et compagnie pourront s'en sortir, mais ce sera pénible. La situation a trop longtemps pourri.

J'adresse donc des critiques sévères aux patrons.

Le président: Une autre question. Nous avons eu hier soir une discussion avec des experts sur les droits de la personne et ce matin je pense que la Fédération canadienne du travail a parlé d'annexe ou d'entente parallèle. Le groupe des droits de la personne a proposé hier soir qu'il y ait essentiellement une entente parallèle—et non un accord parallèle—visant la surveillance des droits de la personne. En bout de ligne, les rapports parviendraient à chacun des parlements et, à cause de la pression publique—et c'est là où le bât blesserait—il y aurait des changements en ce qui concerne les droits de la personne. Les syndicats, par l'entremise de la Fédération canadienne du travail, ont fait une recommandation semblable, soit qu'il y ait une surveillance quelconque et la présentation d'un rapport sur le respect des normes du travail, les questions de sécurité, dont parlait M. LeBlanc.

S'agit-il seulement de beaux mots qui figureraient sur le papier? Que pensez-vous d'en faire une annexe de l'accord? Une telle mesure serait-elle efficace? Ou pensez-vous que le seul moyen de persuasion serait la pression publique, qui obligerait les autorités politiques à améliorer graduellement les choses?

M. Crispo: Je pense avoir dit à un moment donné que je crois fermement que le développement économique est l'un des facteurs qui favorisent le plus l'instauration d'un régime démocratique. Je n'ai rien contre la surveillance des droits de la personne. Permettez-moi cependant de signaler que l'OIT, l'Organisation internationale du travail, surveille attentivement le respect des normes du travail, mais que cela ne semble pas suffire.

Je dirais—même si je ne le pense pas—que si les gens se sentent ainsi rassurés, nous devrions procéder ainsi. Mais je ne pense pas que cela suffirait.

Il faut savoir ce qui se passe avant de déterminer ce qu'il faut faire. On peut parfois faire honte à certains pays pour qu'ils améliorent leur dossier et la surveillance peut être utile à cet égard.

Je crois encore aux forces du développement économique. Lorsque la situation économique s'améliore, comme en Thaïlande récemment, la population refuse la dictature militaire. Elle commence à se préoccuper d'autres choses que de tout simplement avoir de quoi subsister et elle aspire à des droits démocratiques. J'en suis absolument convaincu. Je ne dis pas que le Mexique est un pays entièrement démocratique, ce serait insensé. Mais il y arrive et, à mesure que son niveau de vie s'élèvera, je pense qu'il y aura suffisamment de pressions pour qu'il continue dans cette voie.

[*Text*]

The Chairman: On behalf of the committee, I thank you for coming forward and putting your views clearly on the record, so we did not have to go out and buy your book to read some of it.

Prof. Crispo: Read the book review before you buy the book.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[*Translation*]

Le président: Au nom du Comité, je vous remercie d'avoir comparu et de nous avoir exprimé clairement vos vues, de sorte que nous n'aurons pas à acheter votre livre pour en lire une partie.

M. Crispo: Lisez la critique du livre avant de l'acheter.

Le président: La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste–lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré–Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non–livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré–Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Life and Health Insurance Association Inc.:

Mark Daniels, President;

Diane Schwartz, Senior Vice–President, International Operations, Manu Life Financial;

Claude Forget, Senior Vice–President, Corporate Affairs, Laurentian Group Corporation.

From the University of Toronto:

John Crispo, Professor of Political Economy, Faculty of management.

TÉMOINS

De l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.:

Mark Daniels, président;

Diane Schwartz, vice–présidente principale, Affaires internationales, Manu Life Financial;

Claude Forget, vice–président principal, Affaires corporatives, Corporation du groupe La Laurentienne.

De l'Université de Toronto:

John Crispo, professeur d'économie politique, Faculté d'administration.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC11
-E102

CA1
XC 11

Government
Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 37

Monday, February 15, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 37

Le lundi 15 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
MAY 1 1993
University of Toronto

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992-1993

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, FEBRUARY 15, 1993
(39)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:07 o'clock a.m. this day, in CHARLOTTETOWN, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Committee present: David Barrett, Francis LeBlanc and Pat Sobeski.

Acting Member present: John Bosley for Jean-Guy Guilbault.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the National Farmers Union (Prince Edward Island): James Rodd, Regional Coordinator; Marie Hendricken, Women's Advisory; Wayne Easter, Past President. *From Diagnostic Chemicals Limited:* J. Regis Duffy, President. *From Atlantic Fish Specialties Limited:* Thomas J. Hayes, President. *From the Social Action Commission:* Mary Boyd, Director; Harry Nabuurs, Chairperson, Canadian Catholic Organization for Development and Peace. *From the P.E.I. Federation of Labour:* Sandy Mackay, President. Ad hoc presentations: Larry Duchesne, Leader, Island New Democrats; Jim Wicks, Chairperson, Ten Days for World Development, P.E.I.; Edith Perry; Mary Boyd, Director, Social Action Commission.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

James Rodd and Marie Hendricken from the National Farmers Union (Prince Edward Island) made an opening statement and with the other witness, answered questions.

At 10:09 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:11 o'clock a.m., the sitting resumed.

The witness from Diagnostic Chemicals Limited made an opening statement and answered questions.

At 10:43 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:53 o'clock a.m., the sitting resumed.

The witness from Atlantic Fish Specialties Ltd. made an opening statement and answered questions.

At 11:35 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 1:13 o'clock p.m., the sitting resumed.

The witness from the Social Action Commission and the witness from the Canadian Catholic Organization for Development and Peace each made an opening statement and answered questions.

The witness from the P.E.I. Federation of Labour made an opening statement and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 15 FÉVRIER 1993
(39)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 07, à CHARLOTTETOWN, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Francis LeBlanc et Pat Sobeski.

Membre suppléant présent: John Bosley remplace Jean-Guy Guilbault.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: Du Syndicat national des cultivateurs (Île-du-Prince-Édouard): James Rodd, coordinateur régional; Marie Hendricken, conseillère; Wayne Easter, ancien président. *De Diagnostic Chemicals Limited:* J. Regis Duffy, président. *De Atlantic Fish Specialties Limited:* Thomas J. Hayes, président. *De la Commission d'action sociale:* Mary Boyd, directrice; Harry Nabuurs, président, Organization catholique canadienne pour le développement et la paix. *De la Fédération des travailleurs de l'Î.-P.-É.:* Sandy Mackay, président. *Présentations spontanées:* Larry Duchesne, chef, Néo-démocrates de l'Île; Jim Wicks, président, Ten Days for World Development, P.E.I.; Edith Perry; Mary Boyd, directrice, Commission d'action sociale.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

James Rodd et Marie Hendricken, du Syndicat national des cultivateurs (Île-du-Prince-Édouard), font un exposé et, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

À 10 h 09, la séance est suspendue.

À 10 h 11, la séance reprend.

Le témoin de Diagnostic Chemicals Limited fait un exposé et répond aux questions.

À 10 h 43, la séance est suspendue.

À 10 h 53, la séance reprend.

Le témoin de Atlantic Fish Specialities Ltd. fait un exposé et répond aux questions.

À 11 h 35, la séance est suspendue.

À 13 h 13, la séance reprend.

Le témoin de la Commission d'action sociale et le témoin de Organization catholique canadienne pour le développement et la paix, font chacun un exposé et répondent aux questions.

Le témoin de la Fédération des travailleurs de l'Î-P.-É. fait un exposé et répond aux questions.

At 3:02 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 3:16 o'clock p.m., the sitting resumed.

Ad hoc presentations:

Larry Duchesne from the Island New Democrats made a statement and answered questions.

Jim Wicks from Ten Days for World Development made a statement and answered questions.

Edith Perry made a statement and answered questions.

Mary Boyd from the Social Action Commission made a statement.

At 4:00 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:10 o'clock p.m., the sitting resumed.

At 4:10 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

Diane Diotte

Committee Clerk

À 15 h 02, la séance est suspendue.

À 15 h 16, la séance reprend.

Présentations spontanées:

Larry Duchesne, des Néo-démocrates de l'Île, fait un exposé et répond aux questions.

Jim Wicks, de Ten Days for World Development, fait un exposé et répond aux questions.

Edith Perry fait un exposé et répond aux questions.

Mary Boyd, de la Commission d'action sociale, fait un exposé.

À 16 heures, la séance est suspendue.

À 16 h 10, la séance reprend.

À 16 h 10, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Diane Diotte

Greffière de Comité

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Monday, February 15, 1993

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le lundi 15 février 1993

• 0907

The Chairman: Welcome to the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. We're resuming consideration, pursuant to Standing Order 108.1 and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, of the North American Free Trade Agreement.

Our first witnesses are the National Farmers Union, with Wayne Easter and James Rodd. Mr. Rodd is the regional coordinator for the National Farmers Union. I will ask Mr. Rodd if he could introduce his colleagues with him this morning and commence his presentation.

Mr. James Rodd (Regional Coordinator, National Farmers Union): Thank you, Mr. Chairman. With me are Gordon Carter, the national livestock committee member and also the chairman of our farm crisis committee in District 1, Region 1; Marie Hendricken, the women's adviser for Region 1; Gordon Vessey, the district director for District 1, Region 1; and Wayne Easter, member-at-large.

The National Farmers Union welcomes the opportunity to present its views on the North American Free Trade Agreement to the Subcommittee on International Trade. We have, however, some reservations about the value of making a submission on this process. We ask what the real purpose of these hearings is. We have had the experience of belonging to a numerical majority whose views, opposing proposed agreements and legislation, were presented to hearings on the Canada-U.S. Trade Agreement, the CUSTA, and the GST.

Le président: Bienvenue au Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Conformément à l'article 108.1 du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, nous reprenons l'étude de l'Accord nord-américain de libre-échange.

Nos premiers témoins sont des représentants du Syndicat national des cultivateurs, soit Wayne Easter et James Rodd. M. Rodd est le coordonnateur régional de l'organisme. J'invite monsieur Rodd à présenter ses collègues et à faire son exposé.

M. James Rodd (coordonnateur régional, Syndicat national des cultivateurs): Merci, monsieur le président. Je suis accompagné par Gordon Carter, membre du comité national du bétail et président de notre comité de la crise agricole pour le district 1, région 1; Marie Hendricken, conseillère auprès des femmes pour la région 1; Gordon Vessey, directeur de district pour le district 1, région 1; et Wayne Easter, membre ordinaire.

Notre organisation est heureuse de saisir cette occasion d'exposer son point de vue sur l'Accord de libre-échange nord-américain au Sous-comité du commerce extérieur. Nous avons cependant quelques réserves au sujet de l'utilité que peut avoir la présentation d'un exposé dans ce contexte. Nous demandons quel est le véritable objectif de ces audiences. Nous avons déjà fait partie de groupes majoritaires dont les opinions, contraires aux ententes et aux mesures législatives proposées, ont été soumises au cours d'audiences sur l'Accord canado-américain de libre-échange et la TPS.

• 0910

We sometimes fear we are simply legitimizing what is already established; we are only window-dressing, to give the appearance of democratic consultation. If there is massive opposition to NAFTA, does this subcommittee commit itself to opposing the agreement, or will it sit back and allow the government to bulldoze implementing legislation in spite of the people's growing opposition?

The National Farmers Union's skepticism about the value of this process arises also from the inadequacy of your hearings schedule. The committee is making too few appearances. You are not meeting with enough people to get the full picture of the level of discontent with the NAFTA, which is rampant in the country.

The National Farmers Union in particular has found itself badly hampered by the secrecy surrounding ministerial discussions and policy reviews relating to NAFTA. We applied under Access to Information last June and have been

Nous craignons parfois de ne contribuer qu'à légitimer un fait accompli; notre rôle est illusoire, ont donne ainsi l'impression de procéder à une consultation démocratique. S'il y a une opposition massive à l'ALÉNA, est-ce que le sous-comité s'engagers à s'opposer lui aussi à cet accord, ou se croisera-t-on les bras pour laisser le gouvernement imposer la mise en application de cette mesure législative malgré l'opposition grandissante de la population?

Si le Syndicat national des cultivateurs se montre sceptique quant à la valeur de ce processus, c'est qu'il met aussi en question l'utilité de votre calendrier d'audiences. Le comité tiendra trop peu de séances. Vous ne rencontrez pas suffisamment de gens pour avoir une bonne idée du mécontentement que suscite l'ALÉNA, mécontentement généralisé dans tout le pays.

Le Syndicat national des cultivateurs s'est lui-même trouvé grandement gêné dans ses travaux en raison de la confidentialité des discussions ministérielles et des examens de politique effectués dans le cadre de l'ALÉNA. En juin

[*Text*]

informed most documents relating to the discussion of this issue are not available. We are, of course, at a disadvantage. However, we have a great deal of information from many sources indicating to us that NAFTA is a serious threat to family farmers as well as to food consumers in Canada.

The National Farmers Union takes issue with the underpinnings of NAFTA. The NFU holds that the assumptions on which NAFTA is based are fundamentally flawed. We insist there is more to life than the economic motivations of transnational corporations, which have made globalization of capital the god of the universe. The new world they have created, the world of globalization, has competition as its chief cornerstone. It is a style of competition that reduces all human activity to mere economic interests. The competition engendered by globalization has nothing to do with people doing their best. Rather, it is competition that survives and thrives on domination and indifference. This is diametrically opposed to the ethic of cooperation, solidarity, and compassion that can and must be at the heart of all economic activity if human needs and human aspirations are to have any recognition.

The NFU urges Canadians, Americans, and Mexicans to reject NAFTA categorically, first of all on ethical grounds. As a farm organization, we are especially concerned about the negative impact NAFTA will have on Canadian agriculture. It will further the decline in family farming and accelerate the pace of rural decline.

We deal here with only a sampling of the damaging NAFTA provisions found within chapter 7 of the agreement, which deals explicitly with agriculture. The specific areas of concern we address to you today are the general threat to supply management programs, the menace of export enhancement programs, tariff reductions as cause of devastation to horticultural industries, undermining of Canada's health and safety standards, and the giving up of national responsibility for food production.

NAFTA: the death-knell to supply-managed systems. Canadian politicians and senior bureaucrats with Agriculture Canada continually restate their commitment to protect and enhance supply management of agricultural commodities. They affirm that the Canadian position of the GATT is to strengthen and clarify Article XI, a provision within the General Agreement on Tariffs and Trade which explicitly recognizes both the special status of agriculture and the non-trade distorting nature of supply management as a legitimate management and marketing system for production and sale of agricultural goods. Their words ring hollow.

[*Translation*]

dernier, nous avons présenté une demande en vertu de la Loi sur l'accès à l'information, et on nous a répondu que la majorité des documents ayant trait aux discussions portant sur cette question n'était pas disponible. Nous sommes évidemment désavantagés. Toutefois, nous disposons de beaucoup de renseignements provenant de nombreuses sources qui nous montrent que l'ALÉNA menace sérieusement les entreprises agricoles familiales ainsi que les consommateurs canadiens.

Le Syndicat national des cultivateurs remet en question les fondements de l'ALÉNA. Notre syndicat estime que les prémisses sur lesquelles repose l'ALÉNA sont profondément erronnées. Nous insistons sur le fait que tout n'est pas subordonné aux motivations économiques d'entreprises transnationales qui déifient la mondialisation des capitaux. Le nouveau monde qu'elles ont créé, celui de la mondialisation, a la concurrence comme pierre angulaire. Cette forme de concurrence subordonne toute activité humaine à de simples intérêts économiques. La concurrence résultant de la mondialisation est tout à fait étrangère au principe qui veut qu'on fasse de son mieux. Elle se maintient et prospère grâce à la domination et à l'indifférence. Elle est diamétralement opposée à l'esprit de coopération, à la solidarité et à la compassion, valeurs qui doivent motiver toute activité économique qui prétend tenir compte des aspirations et des besoins humains.

Le Syndicat national des cutivateurs demande instamment aux Canadiens, aux Américains et aux Mexicains de rejeter catégoriquement l'ALÉNA, pour des questions de principe d'abord et avant tout. En tant qu'organisation agricole, Nous sommes particulièrement inquiets de l'incidence négative que l'ALÉNA aura sur l'agriculture au Canada. Il accélérera le déclin des entreprises agricoles familiales et du monde rural.

Et ce n'est là qu'un exemple des effets néfastes qu'auront les dispositions du chapitre 7 de l'ALÉNA, qui traite explicitement de l'agriculture. Nous voulons vous entretenir tout particulièrement aujourd'hui de la menace que l'ALÉNA fait peser sur les programmes de gestion de l'offre, sur les programmes de mise en valeur des exportations, montrer comment les réductions tarifaires entraîneront la ruine du secteur horticole, feront baisser les normes canadiennes en matière de santé et de sécurité et nous feront renoncer à notre responsabilité nationale en matière de production agro-alimentaire.

L'ALÉNA sonne le glas des systèmes de gestion de l'offre. Au Canada, les personnalités politiques et les hauts fonctionnaires d'Agriculture Canada ne cessent de réaffirmer leur engagement à protéger le système de la gestion de l'offre des denrées agricoles et à le renforcer. Ils affirment que la position du Canada face au GATT est de renforcer et de préciser l'article XI, une disposition de l'Accord général sur le tarif et le commerce qui reconnaît explicitement le statut particulier de l'agriculture et la gestion de l'offre sans effet de distorsion sur le commerce comme étant un système de commercialisation et de gestion légitime pour la production et la vente de denrées agricoles. Leurs propos ne riment à rien.

[*Texte*]

Canadian trade negotiators and politicians have boldly proclaimed under NAFTA they have succeeded in protecting Canada's supply-managed commodities, such as milk and poultry. The exemption clause under chapter 7, section 2, appendix A, (5) reads:

> In respect of the dairy, poultry and egg goods designated in Schedule 704.2(II)(A)(5), either Party may adopt or maintain quantitative restrictions on tariffs consistent with its rights and obligations under the GATT, with respect to such goods originating in the territory of the other party.

Even though dairy, eggs, and chickens are formally allowed to maintain their status as supply-managed commodities, the Canadian government and various industry stakeholders are moving rapidly to transform from within such quota-based marketing systems through trade-liberalizing measures.

[*Traduction*]

Les négociateurs commerciaux et les personnalités politiques du Canada se sont largement vantés d'avoir pu, par l'ALÉNA, protéger les denrées qui au Canada sont soumises à la gestion de l'offre, comme le lait et la volaille. La clause d'exemption contenue au chapitre 7, article 2, appendice A paragraphe 5 dispose que:

> [*TRADUCTION NON OFFICIELLE*] Pour ce qui est des produits laitiers, des produits de la volaille et des ovoproduits désignés à l'annexe 704.2, section (II), annexe A, (5), l'une et l'autre partie peut adopter ou maintenir des restrictions quantitatives sur les droits tarifaires dans la mesure où lesdites restrictions sont conformes à ses droits et obligations définis dans le GATT relativement à ces produits qui proviennent du territoire de l'autre partie.

Même si les produits laitiers, les ovoproduits et les produits de la volaille peuvent officiellement conserver leur statut de denrées assujetties à la gestion de l'offre, le gouvernement canadien et divers intervenants dans ce secteur d'activité s'affairent activement à transformer de l'intérieur ces systèmes de commercialisation par quotas en recourant à des mesures de libéralisation du commerce.

• 0915

NAFTA was drafted with the knowledge that a ratified GATT agreement will supersede even the modest supply management protection present for a limited number of commodities within the NAFTA. The Canadian government knows this and is currently positioning itself for what it believes will be the eventual outcome of GATT, the death of supply management.

It is important to recognize that NAFTA exempts only existing supply-managed commodities. Immediately following the provision offering limited exemption for a few goods, we read in clear and unequivocal terms that Canada is not to implement supply management for any additional agricultural goods. Without prejudice to the provisions of chapter 8 of this agreement and paragraph (5), neither party shall introduce, maintain, or seek any quantitative restriction on any measure having equivalent effect on any agricultural goods covered under this sub-chapter and originating in the territory of the other party.

This represents a major concession and highlights the Canadian government's failure to translate its stated support for supply management as a valuable and preferred marketing system into a solid domestic and international agricultural trade policy. If the Canadian government recognizes the value of supply management and is truly sincere when it says it will fight tooth and nail to protect this cherished Canadian tradition at the GATT, then why has the government traded away the right to establish additional supply management in the NAFTA?

Au moment de rédiger l'ALÉNA, on savait que la ratification du GATT primerait même la plus modeste mesure de gestion de l'offre qui existait et qui pouvait protéger certaines denrées visées par l'ALÉNA. Le gouvernement canadien le sait et se prépare actuellement à assister à ce que, présume-t-il, sera l'issue finale du GATT, soit la disparition de la gestion de l'offre.

Il importe de reconnaître que seules les denrées qui sont actuellement assujetties à la gestion de l'offre sont exemptées de l'application de l'ALÉNA. Tout de suite après la disposition qui accorde une exemption limitée pour quelques denrées, nous pouvons lire en termes clairs et non équivoques que le Canada ne recourra pas à la gestion de l'offre pour quelques autres produits agricoles que ce soit. Sans préjudice des dispositions du chapitre 8 de cet accord ni de l'alinéa (5), ni l'une ni l'autre partie n'instaurera, ne maintiendra ni ne sollicitera de restrictions quantitatives des importations ou toute autre mesure ayant un effet équivalent sur les produits agricoles visés par ce sous-chapitre et originaires du territoire de l'autre partie.

Voilà une importante concession qui met en lumière l'échec du gouvernement du Canada à présenter son appui officiel à la gestion de l'offre comme un système de commercialisation précieux et souhaitable pour toute politique de commerce agricole qui se veut solide tant à l'échelle nationale qu'internationale. Si le gouvernement canadien reconnaît la valeur de la gestion de l'offre et qu'il est sincère quand il dit qu'il luttera jusqu'au bout pour protéger cette tradition du GATT à laquelle tient le Canada, alors pourquoi le gouvernement a-t-il renoncé au droit de créer de nouvelles formes de gestion de l'offre à l'intérieur de l'ALÉNA?

[*Text*]

The menace of export-enhancing programs: Article 701.4 of the Canada-U.S. Free Trade Agreement put in writing a fundamental principle regarding the use or abuse of export subsidies. The obvious intention of this important clause was to show good faith in ensuring free trade practices would translate into fair trade practices. Article 701.4 reads:

> Each Party shall take into account the export interests of the other Party in the use of any export subsidy on any agricultural good exported to third countries, recognizing that such subsidies may have prejudicial effects on the export interests of the other Party.

The United States has clearly failed to abide by the letter and spirit of article 701.4. Since 1986 it has used the Export Enhancement Program extensively to subsidize exports of American grain and other goods, which has resulted in depressed international market prices and extensive hurt to Canadian farmers.

How serious have the economic losses been to Canadian farmers from the U.S. use of the Export Enhancement Program? In July 1992 the WEFA group, an international economic forecasting and business consulting firm with headquarters in Philadelphia, Pennsylvania, reported the U.S. Export Enhancement Program has cost Canadian farmers and taxpayers $1.53 billion since it was first used by the American government in 1986. The study predicted direct revenue losses to Canadian farmers from the Export Enhancement Program will amount to an additional $1.64 billion over the next three crop-years.

Although farm organizations such as the National Farmers Union have repeatedly called upon the federal government to take the Americans to task for violation of article 701.4 of the free trade agreement, the Canadian government has so far failed to do so, although officials continue to tell farmers they are studying the situation and contemplating such action.

Given the continued violation of 701.4, one would expect the Canandian government would not only insist that article 701.4 was incorporated into the NAFTA but that it be strengthened considerably to put an end to U.S. export subsidies that have been so damaging to Canadian farmers. This did not happen.

Annex 703.1 of the NAFTA, entitled "Incorporation of Trade Provisions", states that articles 701.1, 701.2, 701.3, and 701.5 have been incorporated into and made part of the NAFTA agreement. However, the important provision offering legal protection against trade-distorting export subsidies, namely 701.4, was not incorporated into the new deal.

[*Translation*]

La menace des programmes de mise en valeur des exportations: l'article 701.4 de l'accord canado-américain de libre-échange pose noir sur blanc un principe fondamental concernant l'utilisation ou l'abus des subventions à l'exportation. Cette importante disposition visait manifestement à témoigner de la bonne foi des parties en garantissant que les pratiques de libre-échange se traduiraient par des pratiques de juste échange. L'article 701.4 dispose que:

> Reconnaissant que les subventions à l'exportation peuvent avoir des effets préjudiciables sur les intérêts de l'autre partie en matière d'exportation, chaque partie tiendra compte des intérêts de l'autre partie en matière d'exportation si elle a recours à une subvention à l'exportation relativement aux produits agricoles exportés vers des pays tiers.

Les États-Unis ont de toute évidence enfreint l'esprit et la lettre de l'article 701.4. Depuis 1986, ils ont abondamment recouru au programme de mise en valeur des exportations pour subventionner des exportations de grains américains et d'autres denrées, ce qui a entraîné une chute des cours mondiaux et causé d'énormes préjudices aux agriculteurs canadiens.

Quelle est la gravité des pertes économiques subies par les agriculteurs canadiens en raison du recours par les États-Unis à un programme de mise en valeur des exportations? En juillet 1992, le groupe WEFA, cabinet international d'affaires et de prévisions économiques ayant son siège à Philadelphie, en Pennsylvanie, a annoncé que le programme américain de mise en valeur des exportations avait coûté aux contribuables et aux agriculteurs canadiens 1,53 milliard de dollars depuis que le gouvernement américain y avait recouru pour la première fois en 1986. L'étude prévoyait que le programme de mise en valeur des exportations ferait encore perdre aux agriculteurs canadiens 1,64 milliard de dollars au cours des trois prochaines campagnes agricoles.

Bien que des organisations agricoles comme le Syndicat national des cultivateurs ait à maintes reprises attiré l'attention du gouvernement fédéral sur la nécessité de signaler aux États-Unis qu'ils enfreignaient l'article 701.4 de l'Accord de libre-échange, le gouvernement canadien n'a jusqu'à maintenant rien fait à cet égard, et de hauts fonctionnaires continuent de dire aux agriculteurs qu'ils examinent la situation et envisagent de prendre cette mesure.

Comme les États-Unis continuent d'enfreindre l'article 701.4, on pourrait s'attendre à ce que le gouvernement canadien non seulement insiste pour que l'article 701.4 soit intégré à l'ALÉNA mais pour qu'il soit grandement renforcé de manière à mettre fin aux subventions américaines à l'exportation qui ont tant nui aux agriculteurs canadiens. Il n'en a rien été.

L'annexe 703.1 de l'ALÉNA, intitulée «Incorporation des dispositions d'autres accords commerciaux» dispose que les articles 701.1, 701.2, 701.3 et 701.5 ont été incorporés à l'ALÉNA et en sont partie intégrante. Cependant, on n'a pas intégré à la nouvelle entente l'importante disposition offrant une protection juridique contre les subventions à l'exportation qui faussent les échanges, soit l'article 701.4.

[*Texte*]

[*Traduction*]

• 0920

What we have in its place is a much weakened and non-binding, good-intentioned clause stating that, building on the bilateral discipline on export subsidies in the Canada-U.S. Free Trade Agreement, the three countries will work toward the elimination of export subsidies in North American agricultural trade, in pursuit of their objective of eliminating such subsidies worldwide. Articles 706.3 and 706.4 go so far as to limit either party's power to consultation.

On l'a remplacé par une clause très affaiblie et non exécutoire pleine de bonnes intentions déclarant que, en sa basant sur la discipline bilatérale touchant les subventions aux exportations dans l'Accord de libre-échange canado-américain, les trois pays s'efforceront d'éliminer les subventions aux exportations agricoles en Amérique du Nord tout en poursuivant leur objectif qui est d'éliminer ce genre de subventions dans le monde entier. Les articles 706.3 et 706.4 vont jusqu'à limiter les pouvoirs de consultation des parties.

Since the handshake NAFTA deal, the U.S. has radically increased export enhancement subsidies to 28 countries. Although Mexico was not on this initial list of targeted countries, a Reuters News story came out in Washington last fall citing members of the Bush administration as saying the administration was considering wheat initiatives to Brazil, Mexico, India, Indonesia, and Yemen, and vegetable oil initiatives to China and Mexico. There is nothing in the NAFTA to prevent the U.S. from targeting Mexico with trade-distorting export subsidies.

Depuis la poignée de main qui a scellé l'ALÉNA, les États-Unis ont radicalement augmenté les subventions aux exportations vers 28 pays. Bien que le Mexique ne fasse pas partie de cette liste initiale de pays visés, Reuters News a annoncé à Washington l'automne dernier que des membres du gouvernement Bush auraient dit que le gouvernement examinait des initiatives touchant le blé destiné au Brésil, au Mexique, à l'Inde, à l'Indonésie et au Yémen et d'autres initiatives touchant l'huile végétale destinée à la Chine et au Mexique. Rien dans l'ALÉNA n'empêche les États-Unis d'appliquer au Mexique des subventions aux exportations faussant les échanges.

Ms Marie Hendricken (Women's Adviser, National Farmers Union): Tariff reduction: devastation to horticultural industries. Apart from those agricultural commodities allowed to maintain quantitive import restrictions, all remaining agricultural goods will see the gradual elimination of import controls through a diminishing system of tariffs. What effect will this have on Canadian farmers?

Mme Marie Hendricken (Conseillère des femmes, Syndicat national des agriculteurs): Réduction du tarif douanier: Dévastation de l'industrie horticole. En dehors des produits agricoles sur lesquels on peut maintenir des restrictions quantitatives aux importations, tous les autres verront graduellement éliminer toute forme de contrôle par la diminution progressive des tarifs douaniers. Qu'est-ce que cela représentera pour les agriculteurs canadiens?

Canadian horticulture in particular will simply not survive without import restrictions preventing dumping of U.S. or Mexican product in domestic markets at depressed prices. Dumping is a very effective strategy to gain market share and eliminate the competition. Import barriers short-circuit such unfair trade practices.

L'horticulture canadienne en particulier ne va tout simplement pas survivre sans restrictions aux importations empêchant que les producteurs américains ou mexicains fassent du dumping sur les marchés canadiens. Le dumping est une stratégie très efficace, pour se faire une part sur le marché et éliminer la concurrence. Les obstacles aux importations court-circuitent ces pratiques commerciales déloyales.

A recent article in *The Western Producer* helps to clarify the situation. The news article reports that an anti-dumping duty put into place by the Canadian government in the summer of 1992 to prevent further dumping of California horticultural products into the B.C. market gives farmers a new lease on life. Whereas it costs B.C. growers $8.70 to produce a 24-head case of iceberg lettuce, U.S. dumping had brought the price down to $3 per case. If the dumping had been allowed to continue, it would have driven the remaining farmers out of business.

Un article récent paru dans *The Western Producer* clarifie la situation. On y lit qu'un droit anti-dumping instauré par le gouvernement canadien à l'été 1992 pour empêcher les pratiques de dumping touchant les produits horticoles californiens sur les marchés de la Colombie-Britannique donne aux agriculteurs une nouvelle chance de s'en sortir. Alors qu'il coûte aux horticulteurs de Colombie-Britannique 8,70$ pour produire une caisse de 14 laitues iceberg, le dumping américain avait fait tomber ce prix à 3$ la caisse. Si on avait laissé continuer ce dumping, les quelques horticulteurs restant auraient fait faillite.

The article cited George Rush, general manager of the Cloverdale Vegetable Co-operative, an agency through which most Fraser Valley vegetables are marketed:

> If the consumers, wholesalers, and retailers continue to buy U.S. vegetables, our farmers go broke, and the multinationals, who leave no money in our communities, take over.

L'article citait George Rush, directeur général de Cloverdale Vegetable Co-operative, organisme par lequel sont vendus la plupart des légumes de la Vallée du Fraser.

> Si les consommateurs, les grossistes et les détaillants continuent à acheter des légumes américains, nos horticulteurs feront faillite et les multinationales, qui ne laissent pas d'argent dans nos régions, les remplaceront.

[*Text*]

NAFTA guarantees the eventual removal of all import protection against such predatory pricing policies, specifically if they decide to eliminate farmers and capture increased market share.

NAFTA: undermining Canada's health and safety standards. It is well recognized that Canada has health and safety regulations superior to those of both the U.S. and Mexico. The Canadian government has failed to negotiate minimum standards in the NAFTA to ensure competitive market pressures do not see regulatory standards fall to the least common denominator. NAFTA allows each signing country to set its own health and safety standards as well as tolerance levels for pesticide residues and bacteria.

Although provisions for risk assessments are included in the NAFTA under article 757, on risk assessment and appropriate level of protection, 757.2 explicitly states that each party shall take into account the following economic factors, where relevant:

(a) loss of production or sales that may result from such pest or disease;

(b) costs of control or eradication of the pest or disease in its territory;

(c) the relative cost-effectiveness of alternative approaches to limiting risks.

This represents a major weakening of Canadian regulatory criteria and protocol.

• 0925

To date the Canadian government has operated on the basis that if human health was put at risk from a pest or product deemed to be unsafe, then no cost-benefit anaylsis was necessary to ban a chemical or declare a quarantine eradication policy as long as health risks remained. Human health will now be weighed against economic concerns. Not only have Canadian standards and terms of reference for conducting risk assessments been weakened, but in many instances adequate risk assessments will not be possible.

This is the case with the introduction of new genetically manipulated micro-organisms used in food production or new genetically manipulated plants and animals. The technology to ensure the safety of altered organisms has in many instances yet to be developed. One would expect the sane approach would be to prevent market release of products until such time as they have undergone a thorough risk assessment. However, NAFTA sets a dangerous precedent for regulatory approval of such products by essentially waiving the need for a true risk assessment. The text of article 757.4 states that:

Where a Party conducting a risk assessment determines that available relevant scientific evidence or other information is insufficient to complete the assessment, it may adopt a provisional sanitary or phyto-sanitary measure on the basis of available relevant information.

[*Translation*]

L'ALÉNA garantit que toute protection contre l'établissement de prix abusifs finira par disparaître, en particulier si l'on décide d'éliminer les horticulteurs et d'accroître la part des multinationales.

L'ALÉNA menace les normes de santé et de sécurité du Canada. Tout le monde sait que le Canada a des règlements touchant la santé et la sécurité qui sont plus strictes que ceux des États-Unis et du Mexique. Le gouvernement canadien n'a pas négocié dans l'ALÉNA de normes minimales qui nous garantiraient que les pressions du marché ne feront pas baisser les normes réglementaires au plus petit dénominateur commun. L'ALÉNA permet à chaque pays signataire de fixer ses propres normes de santé et de sécurité et prévoit des niveaux de tolérance pour les résidus d'insecticide et les bactéries.

Bien que l'ALÉNA contienne des dispositions touchant l'évaluation des risques à l'article 757, évaluation des risques et niveau de protection requis, le paragraphe 757.2 stipule explicitement que chacune des parties tiendra compte des facteurs économiques suivants s'il y a lieu:

a) Des pertes de produits ou de ventes que pourraient occasionner le parasite ou la maladie;

b) Des coûts de la maîtrise ou de l'éradication du parasite ou de la maladie sur son territoire;

c) De la rentabilité relative d'autres méthodes de limitation des risques.

Ceci représente un relâchement majeur des critères et protocoles de réglementation canadiens.

Jusqu'ici le gouvernement canadien a toujours considéré que si un parasite ou un produit jugé dangereux menaçait la santé, il n'était pas nécessaire d'effectuer une analyse de rentabilité pour interdire un produit chimique ou déclarer une restriction phytosanitaire tant que les risques demeuraient. La santé sera maintenant évaluée en fonction des considérations économiques. Non seulement les normes et les conditions canadiennes pour l'évaluation des risques ont-elles été relâchées mais, dans bien des cas, il n'est pas possible d'effectuer une véritable évaluation des risques.

C'est ce qui arrive avec les nouveaux micro-organismes sur lesquels on effectue des manipulations génétiques et que l'on utilise dans la production alimentaire ou avec les nouveaux végétaux et animaux ayant également fait l'objet de manipulations génétiques. Dans bien des cas, nous n'avons pas encore la technologie voulue pour nous assurer que ces organismes manipulés ne présentent pas de dangers. Il semblerait normal d'empêcher que soient mis sur les marchés des produits dont on n'a pas évalué sérieusement les risques. Toutefois, l'ALÉNA crée un précédent dangereux avec ces produits en éliminant à toutes fins pratiques la nécessité de véritablement évaluer les risques. Le paragraphe 4 de l'article 757.4 stipule que:

Lorsqu'une partie qui procède à une évaluation du risque trouve que la preuve scientifique pertinente dont elle dispose, ou tout autre type d'information, ne suffit pas pour lui permettre de compléter l'évaluation, elle pourra adopter provisoirement une mesure sanitaire ou phytosanitaire fondée sur l'information pertinente disponible.

[*Texte*]

This suggests the NAFTA will force Canada to accept agricultural goods from the U.S. and Mexico that either do not meet already established Canadian standards or have not been proven safe.

Although a considerable degree of grey area exists regarding the protocol for health and safety regulations in NAFTA, one thing is obvious. If Canada has reason to believe the U.S. and Mexican products targeted for entry into the domestic market pose a risk to human health, article 765.6 of the agreement makes it clear the onus is on Canada to prove it.

The Canadian government abdicates responsibility for food production. NAFTA was not drafted with the interests or the needs of family farmers and rural communities in mind. Neither did its authors indicate consideration for Canadian consumers of food. NAFTA promotes further corporatization of Canadian agriculture by relying solely on market forces. It supports economic policies in agriculture that fail to measure the human and social consequences of economic change. It is based on profit-maximizing mechanisms, which will invariably result in the elimination of supply management; an increase in the degree of predatory dumping of agricultural and non-agricultural products into the Canadian domestic market; the continuation of trade-distorting export subsidies by the U.S.; and lower farm-gate prices to farmers. All of this will translate into widespread farm foreclosures and bankruptcies of remaining family farms and the decline of rural communities. It will also mean the proliferation of unsafe food in Canada.

In supporting NAFTA, the Canadian government is subscribing to a social and economic philosophy that holds market forces take precedence over domestic food policy. This government has effectively surrendered its right to establish or enforce national regulatory controls. The Mulroney administration is attempting to transfer irrevocably the control of Canadian agriculture to the trans-national corporations.

The federal government has apparently bought into the myth that only through expanding economics of scale can there be an expansion of national wealth and prosperity. They believe increased wealth will come only if export sales increase. They clearly endorse the vision of a new world economic order in which international capital is permitted and ecouraged to move freely across borders as if borders did not even exist. The Canadian government is intent on this course even if it means the destruction of Canadian farming and the irreversible loss of our ability to feed ourselves as a nation.

The only hope for Canada is the abrogation of CUSTA and the withdrawal from NAFTA. The National Farmers Union cannot stress strongly enough that there is no future for Canada as a nation, and certainly none for Canadian

[*Traduction*]

Ceci laisse à penser que l'ALÉNA forcera le Canada à accepter des produits agricoles des États-Unis et du Mexique qui soit ne répondent pas à des normes canadiennes déjà établies soit n'ont pas été jugés sans danger.

Bien qu'il reste beaucoup de zones grises quant au protocole des règlements de santé et de sécurité contenus dans l'ALÉNA, une chose est évidente. Si le Canada a raison de croire que les produits des États-Unis et du Mexique destinés à pénétrer sur les marchés intérieurs représentent un risque pour la santé, l'article 765.6 de l'Accord stipule clairement que c'est au Canada de le prouver.

Le gouvernement canadien renonce à ses responsabilités en matière de production alimentaire. L'ALÉNA n'a pas été rédigé en considérant les intérêts ni les besoins des exploitations agricoles familiales ni des régions rurales. Ses auteurs n'ont pas non plus manifesté grand intérêt pour les consommateurs canadiens de produits alimentaires. L'ALÉNA pousse l'agriculture canadienne dans les bras des grosses multinationales en ne tenant compte que des forces du marché. Il favorise une politique économique qui ne mesure pas les conséquences humaines et sociales de cette évolution. Il se fonde sur des mécanismes d'optimisation des bénéfices qui finiront immanquablement par éliminer la gestion de l'offre; sur l'augmentation du dumping abusif des produits agricoles et non agricoles sur les marchés canadiens; le maintien de subventions aux exportations par les États-Unis faussant les échanges; et sur une diminution des prix à la production pour les producteurs canadiens. Tout ceci se traduira par une généralisation des faillites des exploitations agricoles familiales et le déclin des collectivités rurales. Cela mènera également à la prolifération au Canada d'aliments qui peuvent être dangereux.

En défendant l'ALÉNA, le gouvernement canadien souscrit à une politique sociale et économique qui part du principe que les forces du marché doivent passer avant la politique alimentaire du pays. Ce gouvernement a en fait abandonné son droit d'établir ou de faire appliquer des contrôles réglementaires nationaux. Le gouvernement Mulroney tente de transférer irrévocablement le contrôle de l'agriculture canadienne aux sociétés transnationales.

Le gouvernement fédéral croit apparemment au mythe que seul l'accroissement des économies d'échelle peut mener à l'accroissement de la richesse nationale et de la prospérité. Il croit que l'accroissement de la richesse ne viendra que si les exportations augmentent. Il a une vision d'un nouvel ordre économique mondial dans lequel le capital international est autorisé et même encouragé à traverser librement les frontières comme s'il n'y en avait même pas. Le gouvernement canadien poursuit sur cette voie même si cela signifie la destruction de l'agriculture canadienne et la perte irréversible de notre capacité de nous nourrir nous-mêmes.

Le seul espoir pour le Canada est l'abrogation de l'accord commercial canado-américain et le retrait de l'ALÉNA. Le syndicat national des agriculteurs ne saurait trop insister sur le fait qu'il n'y a pas d'avenir pour le

[*Text*]

agriculture, unless the government totally disengages itself from CUSTA and NAFTA. We request that the Subcommittee on International Trade bring this message to the Mulroney government in the clearest terms.

• 0930

In conclusion, the National Farmers Union, along with many other groups across this country, has developed some positive, viable alternatives to the directions taken in the trade agreement. We do not accept the inevitability of the direction in which our country has been taken over the past eight years. We're willing to discuss these options with you today or at any time in the future.

This is respectfully submitted by the National Farmers Union, District 1, Region 1.

The Chairman: Thank you very much. Just for clarification, what is District 1, Region 1? What geographic area does that encompass?

Mr. Rodd: Prince Edward Island.

The Chairman: Thank you. Mr. LeBlanc.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Mr. Chairman, I thank our witnesses for a very well-prepared and illuminating brief.

I'd like to begin by asking if you could indicate where the National Farmers Union... You represent a region of the National Farmers Union of Canada, right?

Mr. Rodd: That's correct.

Mr. LeBlanc: In the negotiations that have taken place in the GATT and in the NAFTA, has the National Farmers Union in any way been involved in providing advice or been briefed by the government throughout this long process of the NAFTA and the GATT and the FTA, which in a sense, as you mention in your brief, are interlinked as far as they concern agriculture and supply management, the Export Enhancement Program, the barriers, the tariffs, and all the other measures you discuss in your brief? What have been the channels, if any, through which the National Farmers Union has been involved in providing direct input through the negotiating process? Could you help me with that?

Mr. Wayne Easter (Past President, National Farmers Union): Very little, actually, with the federal government. As you know, there are sectoral advisory committees on trade, on GATT, and on NAFTA. We do not have representatives on that committee. Our input has basically been through talking to some of trade negotiators on the GATT agreement and direct representation either to the Department of Agriculture or negotiators involved in the agricultural negotiations for NAFTA.

If you look at the sectoral advisory committee and our lack of representation on it, as well as that of other groups that have been opposed to this market economy, competitive drive of the federal government, you'll find most

[*Translation*]

Canada en tant que pays, et certainement pas pour l'agriculture canadienne, si le gouvernement ne sort pas totalement de l'accord commercial avec les États-Unis et de l'ALÉNA. Nous demandons que le Sous-comité du commerce extérieur transmette ce message au gouvernement Mulroney dans les termes les plus clairs possible.

En conclusion, le Syndicat national des agriculteurs, tout comme beaucoup d'autres groupes dans ce pays, a certaines solutions de rechange tout à fait viables et positives à suggérer. Nous n'acceptons pas qu'il faille inévitablement aller dans le sens dans lequel se dirige notre pays depuis huit ans. Nous sommes prêts à discuter de ces options avec vous aujourd'hui ou une autre fois.

Cet exposé vous est respectueusement soumis par le Syndicat national des agriculteurs, district 1, région 1.

Le président: Merci beaucoup. Afin qu'il n'y ait pas d'erreur, qu'est-ce que le district 1, région 1? Quelle zone géographique cela englobe-t-il?

M. Rodd: L'Île-du-Prince-Édouard.

Le président: Merci. Monsieur LeBlanc.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Monsieur le président, je tiens à remercier nos témoins de ce mémoire très bien préparé et très intéressant qu'ils viennent de nous présenter.

Je commencerai tout d'abord par vous demander si vous pourriez nous dire où le Syndicat national des agriculteurs... Vous représentez un secteur de ce syndicat, n'est-ce pas?

M. Rodd: Oui, c'est exact.

M. LeBlanc: Dans les négociations qui ont eu lieu dans le cadre du GATT et de l'ALÉNA, le Syndicat national des agriculteurs a-t-il d'une façon ou d'une autre été appelé à donner son avis ou a-t-il été informé par le gouvernement de ce qui se passait durant ce long processus de négociations de l'ALÉNA, du GATT et de l'ALÉ qui, dans un sens, comme vous l'indiquez dans votre mémoire, sont tous liées en ce sens qu'elles touchent l'agriculture et la gestion de l'offre, le programme américain de mise en valeur des exportations, les barrières tarifères, les tarifs douaniers et toutes les autres mesures dont vous avez parlé? Dans quelle mesure le Syndicat national des agriculteurs a-t-il pu participer directement au processus de négociation? Pourriez-vous m'éclairer un peu à ce sujet?

M. Wayne Easter (ancien président, Syndicat national des agriculteurs): Très peu, en fait, pour ce qui est du gouvernement fédéral. Comme vous le savez, il y a des comités consultatifs sectoriels sur le commerce extérieur, le GATT et l'ALÉNA. Nous n'avons pas de représentants à ce comité. Nous avons dû essentiellement nous limiter à des entretiens avec certains des négociateurs de l'entente GATT et avec des représentants du ministère de l'Agriculture ou des négociateurs s'occupant des négociations agricoles dans le cadre de l'ALÉNA.

Si vous considérez le comité consultatif sectoriel et le fait que nous n'y étions pas représentés, tout comme d'autres groupes qui se sont opposés à cette économie de marché, à cette orientation du gouvernement fédéral qui est axée sur la

[*Texte*]

organizations of our type, believing very strongly in a different way and in more co-operative ventures in handling the economy in Canada, are not on that sectoral advisory committee on trade. So to a great extent we have been frozen out of the discussions and frozen out from input into the government.

I would like to point out one other thing as well—it's mentioned at the beginning of our brief—and that is about the hearing process itself. The national body of the organization, which represents farmers right across this country, has not been given the opportunity to come before this committee as yet. Unless hearings are extended, I would assume it will not be. I just want to impress upon you that it's extremely important that more organizations and more Canadians be given the opportunity to appear, and not only to appear but actually to be heard.

Mr. LeBlanc: Let's talk about supply management for a minute. Concerning supply management, throughout this process the government has protested its support for supply management at the talks on the GATT and at the talks on the NAFTA and the FTA, all the while saying it is very important for Canada's interests to have a GATT agreement.

• 0935

The GATT agreement is really that it will be in the GATT; if supply management goes, it will be through the GATT, principally. I guess we agree with each other on that. The rules eliminating supply management will be affected in the Uruguay Round of the GATT, if it is concluded. The government has emphasized the need for a conclusion of the GATT for other reasons, presumably even at the risk of allowing it to go through and supporting it and signing on it if the GATT has provisions in it that would result in the end of supply management.

You also mention in your brief the other side of the coin, which is the subsidies the United States has been using to enhance its exports, but really to exercise its market power in agriculture around the world and as a way of bludgeoning other countries into agreeing to a GATT agreement of the kind it wants. You mention as well that the Canadian government is in a position now where in order to get a GATT agreement we almost have to sacrifice supply management in order not to have the other policies that are hurting our grains industries.

Is it your view, representing the National Farmers Union... Which side of that coin should Canada be on? If the current GATT goes through with supply management out of it, should Canada not sign the GATT? I think I'm setting out the dilemma for you.

Mr. Easter: The National Farmers Union position to the federal government has been unequivocally that if Article XI.2(c) is not strengthened and clarified in the GATT negotiation, Canada should walk away from the negotiation without signing. Let me make that very clear.

[*Traduction*]

concurrence, vous contaterez que la plupart des organismes de notre genre, qui croient très fermement qu'il y a une autre voie et que l'on peut envisager de diriger l'économie canadienne par des mesures de coentreprises, ne font pas partie de ce comité consultatif sectoriel étudiant le commerce extérieur. Donc, dans une très large mesure, nous avons été éloignés des discussions et de toute participation aux négociations.

J'aimerais signaler une autre chose—et nous l'indiquons au début de notre mémoire—à propos des audiences elles-mêmes. Notre syndicat national, qui représente des agriculteurs de tout le pays, n'a pas encore été invité à comparaître devant votre comité. À moins que vos audiences ne soient prolongées, je suppose qu'il ne le sera pas. Je voulais simplement vous dire qu'il était très important que davantage d'organismes et davantage de Canadiens puissent comparaître et non pas seulement comparaître mais être véritablement entendus.

M. LeBlanc: Parlons un instant de la gestion de l'offre. Durant tout ce processus, le gouvernement a déclaré qu'il défendait la gestion de l'offre dans les négociations sur le GATT et sur l'ALÉNA ainsi que sur l'ALÉ, disant tout du long qu'il était très important pour le Canada de parvenir à une entente GATT.

L'entente GATT prévoit la gestion des approvisionnements. Si la gestion des approvisionnements disparaît, ce sera essentiellement du fait du GATT. Je suppose que nous sommes d'accord l'un et l'autre là-dessus. Les règles éliminant la gestion des approvisionnements seront touchées par la Ronde de l'Uruguay du GATT, si on conclut cette ronde. Le gouvernement a insisté sur la nécessité de la conclure pour d'autres raisons, peut-être même au risque d'appuyer et de signer l'entente même si elle contient des dispositions qui mèneraient finalement à la disparition de la gestion des approvisionnements.

Vous faites également allusion dans votre mémoire à l'autre côté de la médaille, c'est-à-dire aux subventions que les États-Unis utilisent pour améliorer leurs exportations et en fait pour exercer leur pouvoir sur les marchés agricoles du monde entier et pour obliger d'autres pays à se mettre d'accord sur une entente GATT telle que la souhaitent les États-Unis. Vous mentionnez d'autre part que le gouvernement canadien se trouve maintenant dans une situation où, afin d'obtenir une entente GATT, nous serons presque obligés de sacrifier la gestion des approvisionnements pour que l'on ne nous impose pas les politiques qui sont néfastes à notre industrie céréalière.

À votre avis, à titre de représentant du Syndicat national des agriculteurs... quel côté de la médaille devrait choisir le Canada? Si le GATT passe sans la gestion des approvisionnements, faudrait-il que le Canada ne signe pas? Je pense avoir expliqué le dilemme auquel vous faites face.

M. Easter: La position du Syndicat national des agriculteurs a toujours été sans équivoque à savoir que si l'article XI.2(c) n'est pas renforcé et clarifié dans les négociations GATT, le Canada devrait renoncer à signer. Ceci est très clair.

[*Text*]

About the grain sector, there's more myth than reality about what's being proposed at GATT, as if it's going to solve the problem of export subsidies in the world. The principles that are being talked about at the General Agreement on Tariffs and Trade at the moment are the same principles as are applied in the NAFTA agreement, principles we oppose. They're principles based strictly on economic competition, regardless of all other factors. We believe a more cooperative arrangement should be undertaken in international trade law. The basis of the discussions on establishing agricultural trade rules should be on the basis of net income for primary producers in the various countries, regardless of what country they reside in, rather than on the basis of subsidies.

In fact, you should recognize that with the 36% reduction in amount and volume of subsidies in GATT, what that really does is... At the moment, export subsidies are in violation of the General Agreement on Tariffs and Trade. They are in violation. What the new agreement will do is in fact the opposite of what is claimed. It will entrench the subsidies in a phase-down reduction, which will put us, on a proportional basis, over time, in the same kind of difficulties as we already face with the Americans able to use export enhancement, other countries using subsidies, and so on. So this GATT agreement does not spell great returns for the grain industry. We have to come to a different kind of agreement, in which policies are complementary to one another.

One last point. In section 2, appendix A, article 6 of the NAFTA agreement, the proposed NAFTA makes it very clear supply management will not be allowed for any commodities other than those they're already allowed for. It's disgraceful for that to be proposed or agreed upon when at the same time the federal government is saying something entirely different in terms of the General Agreement on Tariffs and Trade.

• 0940

In all reality, if they really believe in the supply management system, that our competition in terms of dairy, poultry and eggs, the commodities we already have, and probably potatoes, is going to come from this continent—North America, United States, Mexico—we believe the federal government should have been entrenching in this agreement the conditions that would allow supply management to operate and expand. This is the area from which supply management would face the greatest competition. So it should be entrenched in this agreement rather than falling back on GATT, of which we don't know the consequences as yet.

The Chairman: Thank you. Mr. Bosley.

Mr. Bosley (Don Valley West): Thank you, Mr. Chairman. Welcome to the witnesses.

[*Translation*]

Pour ce qui est du secteur céréalier, ce qui est proposé au GATT est plus un mythe qu'une réalité car cela ne va pas résoudre le problème des subventions aux exportations dans le monde entier. Les principes dont on parle au GATT pour le moment sont les mêmes que ceux de l'ALENA et nous nous y opposons. Ce sont des principes qui sont fondés strictement sur la concurrence économique, sans égard pour tous les autres facteurs. Nous croyons qu'il faudrait envisager des méthodes plus coopératives dans le droit commercial international. La base de toutes discussions concernant l'établissement de règles commerciales dans le secteur agricole devrait être le revenu net des producteurs dans les divers pays, quels que soient leurs pays de résidence, plutôt que les subventions.

En fait, il faut reconnaître qu'avec la réduction de 36 p. 100 du montant et du volume des subventions dans le cadre du GATT, le résultat est en fait... A l'heure actuelle les subventions à l'exportation représentent une infraction au GATT. Elles sont une infraction. La nouvelle entente aboutira en fait au contraire de ce que l'on prétend. Elle entérinera les subventions dans une réduction progressive qui nous placera, proportionnellement, après un certain temps, devant les mêmes difficultés qu'aujourd'hui alors que les Américains peuvent utiliser la mise en valeur des exportations, que d'autres pays utilisent les subventions, etc. Cette entente du GATT ne laisse donc pas entrevoir grand chose d'intéressant pour l'industrie des céréales. Nous devons parvenir à un type d'entente différent dans lequel les politiques se complètent mutuellement.

Dernier point. Au chapitre 2, annexe A, article 6 de l'accord de l'ALENA, il est très clair que la gestion des approvisionnements ne sera pas autorisée pour d'autres produits que ceux pour lesquels elle est déjà autorisée. C'est une honte que de proposer ou d'accepter cette proposition alors qu'en même temps le gouvernement fédéral avance une position tout à fait différente lorsqu'il s'agit du GATT.

Si vraiment le gouvernement croit en un système de gestion de l'offre et est persuadé qu'en ce qui concerne les produits laitiers, la volaille et les oeufs, les produits actuels et probablement la pomme de terre, que la concurrence viendra du continent—de l'Amérique du Nord, des Etats-Unis, du Mexique—nous pensons que le gouvernement fédéral aurait dû faire inscrire dans l'accord les conditions qui permettraient le maintien et l'élargissement du système de gestion de l'offre. C'est ce secteur de la gestion de l'offre qui sera le plus contesté. Il aurait donc fallu inscrire la gestion de l'offre dans l'accord plutôt que de compter sur celle du GATP dont nous ne connaissons pas encore les conséquences.

Le président: Merci. Monsieur Bosley.

M. Bosley (Don Valley-Ouest): Merci, monsieur le président. Je souhaite la bienvenue aux témoins.

[*Texte*]

Let's pursue that. Is there anybody asking for supply management at the moment? The beef farmers are against it. Most of the western farm communities are saying we don't want supply management applied to us, but we'd like you to protect it for those that have it, because that's what they want. I thought that was the negotiating position the government was asked to take and is defending.

Mr. Easter: We have in the apple industry an ongoing discussion on whether supply management might be pursued. We had a few years ago in the potato industry, although there hasn't been recent discussion on it, considerable agreement on moving toward supply management. We have in the west roughly 85% to 90% of the grain industry in support of orderly marketing, the concept of the Canadian Wheat Board, and certainly the options—

Mr. Bosley: But not import controls.

Mr. Easter: Yes, import controls.

Mr. Bosley: Unofficially, not import controls.

Mr. Easter: Oh, I have spent a lot of time in western Canada and I've talked to producers there. I can assure you that western producers want import controls on grains coming into this country.

Mr. Bosley: Well, that's not what they say.

Mr. Easter: Okay. I would challenge you.

Mr. Bosley: Well, I challenge you.

Mr. Easter: I challenge you in terms of the current Minister of Agriculture—

Mr. Bosley: The point you're making now, however, is that the agreement only says that supply management may continue where it currently exists. That is the point you're making.

Mr. Easter: That's true.

Mr. Bosley: That's the only people who are asking for it, as far as I know, to be continued.

Mr. Easter: This agreement is denying us, as an industry, in those commodities that are not in supply management, the right to consider that option. This agreement is taking away our sovereignty as a nation to make decisions in our own right. It's simple as that.

Mr. Bosley: We could completely have no trading relationships with anybody, we could be outside all treaties with anybody. We could walk away from the United Nations. We could leave NATO. We could be completely independent. We could be like Prince Edward Island, an island. But would that be in our interest?

Mr. Easter: I think that's a red herring.

Mr. Bosley: No, I don't think that's a red herring. I think your argument is a red herring.

Mr. Easter: What we have here in terms of supply management, in globalization terms, is a model that's extremely futuristic.

[*Traduction*]

Dans la même veine. Est-ce que quelqu'un réclame la gestion de l'offre à l'heure actuelle? Les producteurs de boeuf s'y opposent. La plupart des producteurs de denrées de l'ouest rejettent le système de gestion de l'offre tout en voulant le maintenir pour ceux dont les produits y sont assujettis et qui en veulent le maintien. Je pensais que c'était la position de négociation que l'on avait demandé au gouvernement de prendre et de défendre.

M. Easter: Dans le secteur de la pomme, les discussions se poursuivent quant à l'opportunité de mettre en place la gestion de l'offre. Il y a quelque années, il en avait été question dans le secteur de la pomme de terre et bien qu'il n'y en ait pas été question récemment, d'une façon générale on était favorable à cette option. Dans l'ouest, environ 85 à 90 p. 100 des producteurs de céréales appuient la commercialisation planifiée, le principe de l'Office canadien du blé, et certainement les options. . .

M. Bosley: Mais non le contrôle des importations.

M. Easter: Oui, le contrôle des importations.

M. Bosley: Officieusement on rejette de tels contrôles.

M. Easter: J'ai passé beaucoup de temps dans l'ouest du Canada et j'ai parlé aux producteurs. Je peux vous assurer que les producteurs de l'ouest réclament le contrôle des importations sur les céréales en provenance de l'étranger.

M. Bosley: Ce n'est pas ce qu'ils prétendent.

M. Easter: Très bien. Permettez-moi de vous dire que vous faites erreur.

M. Bosley: C'est vous qui faites erreur.

M. Easter: Vous faites erreur, le ministre actuel de l'Agriculture. . .

M. Bosley: Ce que vous faites valoir maintenant toutefois, c'est que l'accord ne prévoit le maintien de la gestion de l'offre dans les secteurs actuels. C'est ce que vous voulez faire valoir.

M. Easter: En effet.

M. Bosley: Ce sont les seuls, à ma connaissance, qui réclament le maintien du système.

M. Easter: Aux termes de l'accord, nous perdons le droit de considérer cette option si comme secteur, nos denrées ne sont pas déjà assujetties à la gestion de l'offre. Cet accord brime notre souveraineté nationale en nous retirant la possibilité de prendre nous-mêmes nos décisions. Voilà tout.

M. Bosley: Nous pourrions mettre fin à toutes nos relations commerciales, nous pourrions résilier tous nos traités. Nous pourrions abandonner les Nations Unies. Nous pourrions quitter l'OTAN. Nous pourrions être tout à fait indépendants. Nous pourrions ressembler à l'Île-du-Prince-Edouard, devenir une île. Mais est-ce dans notre intérêt?

M. Easter: Je pense que c'est là un faux-fuyant.

M. Bosley: Non, je ne pense pas. C'est votre argument qui en est un.

M. Easter: Il s'agit au niveau de la gestion de l'offre, au niveau de la mondialisation, d'un modèle extrêmement futuriste.

[*Text*]

Mr. Bosley: Except that we can't get anybody in the world to agree with us.

Mr. Easter: It's a model that has ensured that producers have reasonable returns. It's a model in which we can develop and expand rural communities. And it's a model that we should be expanding to the rest of the world.

Mr. Bosley: How many countries in the world agree with it?

Mr. Easter: The European Economic Community has some agreement. In fact they've brought their dairy industry production under control by using quotas that they adopted from us. There is major support in the United States among the farm sector, not among the government, for supply management within dairy.

There was a vote in about 1982 in the wheat industry in the United States for production controls for controlling their production, somewhat along these lines, but not as tight as our supply management system. So there's potential out there for its use.

Mr. Bosley: Let's go to the myth you're perpetrating about health and safety standards here, not being subject to national control. Read to me the section that you've claimed in this document prevents the government from establishing phyto-sanitary standards where it believes there is a risk assessment that needs to be carried out.

The section you quote is the one that allows government to impose a health and safety restriction where it believes it's necessary. Then you go on to say that's the section that says government can't. I mean, surely that's just misreading the agreement, sir.

Mr. Easter: No. I'm afraid not. In fact we've already seen some undermining of the good health and safety standards we already have in this country.

• 0945

Mr. Bosley: No, but that's not the statement you're making. You're saying not that the government can't change its health and safety standards, but that it must accept somebody else's. That's what you're saying.

Mr. Easter: Well, if you read page 4 of the single-spaced brief, we outline the article—

Mr. Bosley: Which says that the Canadian government or any party—

Mr. Easter: Anyway, it's article 757, risk assessment appropriate levels of protection, section 2 and section 4.

Mr. Bosley: Right. And while a party conducting a risk assessment determines available sufficient evidence is not in place it may adopt a provisional sanitary or phyto-sanitary standard.

Mr. Easter: That's right, which opens up the door. What we're seeing in terms of this agreement, and in terms of the regulatory review announced by the federal government in late October or early November, is a move by the Canadian

[*Translation*]

M. Bosley: Sauf que nous ne trouvons personne au monde qui l'accepte.

M. Easter: Ce modèle a permis de garantir aux producteurs un taux de rendement raisonnable. C'est un modèle qui permet l'évolution et l'agrandissement des localités rurales. C'est un modèle à exporter vers les autres pays du monde.

M. Bosley: Combien de pays l'ont adopté?

M. Easter: La Communauté européenne y est favorable jusqu'à un certain point. En fait, on y a assujetti la production de l'industrie laitière en nous empruntant l'idée du contingentement. Aux Etats-Unis, le secteur agricole, évidemment pas le gouvernement, appuie dans une grande mesure l'idée de la gestion de l'offre dans le secteur laitier.

Dans le secteur du blé, on a voté vers 1982 aux Etats-Unis en faveur de contrôles de la production, de contrôles assez semblables, mais moins rigides que ceux prévus dans notre régime. On risque donc de l'adopter.

M. Bosley: Attaquons le mythe que vous perpétuez au sujet des normes de santé et de sécurité qui ne seraient plus assujetties au contrôle national. Lisez-moi la disposition qui d'après vous empêcherait le gouvernement d'établir des normes phytosanitaires lorsque de son avis une évaluation des risques s'impose.

La disposition que vous avez citée est celle qui permet au gouvernement d'imposer des restrictions afin de protéger la santé et la sécurité le cas échéant. Pourtant, vous interprétez cette disposition en prétendant que le gouvernement ne peut intervenir. Il me semble que c'est là tout simplement une interprétation erronée de l'accord, monsieur.

M. Easter: Non. Pas du tout. En fait, nous voyons déjà un certain sabotage des bonnes normes de santé et de sécurité que nous avons dans ce pays.

M. Bosley: Non, mais ce n'est pas ce que vous affirmez. Vous ne dites pas que le gouvernement ne puisse pas modifier nos normes de santé et de sécurité, mais qu'il nous faut adopter les normes en vigueur ailleurs. Voilà ce que vous prétendez.

M. Easter: Si vous regardez à la page 4 du mémoire à simple interligne, nous y résumons l'article. . .

M. Bosley: Où il est dit que le gouvernement canadien ou toute partie. . .

M. Easter: De toute façon il s'agit de l'article 757, évaluation des risques et niveaux appropriés de protection, article 2 et article 4.

M. Bosley: En effet. Et pendant l'évaluation des risques si l'on détermine que les preuves sont insuffisantes, on peut adopter une norme sanitaire ou phytosanitaire provisoire.

M. Easter: C'est juste, ce qui ouvre la porte. Dans le cadre de cet accord, et à la suite de l'examen de la réglementation annoncé par le gouvernement fédéral à la fin du mois d'octobre dernier ou au début du mois de novembre,

[*Texte*]

government to risk assessment, which is the Americanized approach to health and safety standards. The traditional health and safety standards in Canada have always been along the lines of if it's a health or a human health risk then it's not considered. But the American approach has been one in tying health to economic risk and if the health risk is small enough then you go ahead if it makes economic sense. We take a different approach to that.

Mr. Bosley: But you're making a different claim, not that you take a different approach but that the act prevents any party from taking whatever approach it chooses to take.

Mr. Easter: No, no. Again, you're misinterpreting what we're saying in our submission. Our submission says this NAFTA text opens up the possibility for the weakening of Canadian health and safety standards—

Mr. Bosley: Let me quote your document.

Mr. Easter: And when we get into this economic competitive game—

Mr. Bosley: Oh, yes, yes.

Mr. Easter: And I would suggest to you, Mr. Bosley—

Mr. Bosley: He just rattles on.

Mr. Easter: —that you go to Mexico, that this committee go to the maquiladoras, that you go into the tomato, broccoli, and brussels sprout growing areas in Mexico, look at their standards and make a determination of whether or not you should allow that product to come into Canada.

Mr. Bosley: Show me where the agreement says we have to accept Mexican standards. It doesn't say that.

Mr. Easter: No, no. It doesn't.

Mr. Bosley: You're right, it doesn't.

Mr. Easter: Nor would it.

Mr. Bosley: You're right. It doesn't.

Mr. Easter: But the economic—

Mr. Bosley: So we retain the right to say no if we think it's unhealthy.

Mr. Easter: No, no.

Mr. Bosley: Yes.

Mr. Easter: I'm afraid not.

The Chairman: I think we have the point, but I think each is interpreting it—

Mr. Bosley: Well, I'm just reading the documents.

The Chairman: —in one way or—

Mr. Bosley: Let me ask the gentleman then to answer the question this way—

The Chairman: And just for clarification, it's not in the report. You list 757. It should be 715, 7-1-5. There's no 757.

[*Traduction*]

nous constatons que le gouvernement fédéral adopte en matière d'évaluation des risques l'approche américain en ce qui concerne les normes de santé et de sécurité. Les normes traditionnelles de santé et de sécurité au Canada ont toujours été adoptées dans l'optique voulant que si quelque chose représentait un risque pour la santé humaine ou pour la santé en général, c'était écarté. Par ailleurs, l'approche américaine a toujours essayé de lier la santé à des considérations économiques jugeant que si le risque à la santé était suffisamment minime, on pouvait aller de l'avant si c'était rentable. Notre approche est différente.

M. Bosley: Mais vous prétendez autre chose, non pas que l'approche est différente, mais que la loi empêche les parties de prendre l'approche qui leur convienne.

M. Easter: Non, non. Encore, vous avez mal compris ce que nous disons dans notre mémoire. Nous précisons bien que le texte de l'ALÉNA ouvre la voie à la possibilité d'affaiblir les normes canadiennes en matière de santé et de sécurité. . .

M. Bosley: Permettez-moi de citer votre mémoire.

M. Easter: Et nous engageons dans ce jeu de compétitivité économique. . .

M. Bosley: Oui, oui.

M. Easter: Permettez-moi de vous faire remarquer, monsieur Bosley. . .

M. Bosley: Il ne s'arrête pas.

M. Easter: . . .que vous alliez au Mexique, que les membres de votre comité se rendent dans les maquiladoras, que vous vous rendiez dans les régions de culture de la tomate, du brocoli et du chou de Bruxelles, au Mexique, que vous examiniez les normes et que vous décidiez si vous allez accorder ou non l'accès à ces produits au Canada.

M. Bosley: Montrez-moi où il est dit dans l'accord que nous devons accepter les normes mexicaines. Ça n'y est pas.

M. Easter: Non, non. Ça n'y est pas.

M. Bosley: Vous avez raison, ça n'y est pas.

M. Easter: Mais c'est évident pourquoi on ne le dit pas.

M. Bosley: Vous avez raison, ça n'y est pas.

M. Easter: Mais l'aspect économique. . .

M. Bosley: Donc nous avons toujours le droit de refuser si nous pensons que quelque chose est malsain.

M. Easter: Non, non.

M. Bosley: Oui.

M. Easter: J'ai bien peur que non.

Le président: Je pense que nous avons compris, mais je pense que chacun interprète. . .

M. Bosley: Je lis tout simplement les documents.

Le président: . . .d'une façon. . .

M. Bosley: Permettez-moi de demander au témoin de nous dire ceci. . .

Le président: A titre de précision, ce n'est pas dans le rapport. Vous parlez de l'article 757. Mais c'est 715, 7-1-5. Il n'y a pas de 757.

[*Text*]

Mr. Bosley: There is no 757.

The Chairman: But it's in 715.

Mr. Bosley: Oh, well. I mean, that happens when documents get redrafted. I'm sure the words are correct. The numbering may be wrong.

You had better explain it. You quote this section and then you go on to say that this suggests—this is the fear-mongering—that the NAFTA will force Canada to accept agricultural goods from the U.S. and Mexico that either do not meet already-established Canadian standards or have not been proven safe. Yet you've just quoted the section that allows Canada, where it believes goods may be unsafe, to say they can't come in.

Mr. Easter: The facts of the matter are that we have seen the way the current government is operated. We have seen our standards weakened. We know when the economic pressure comes on, when the name of the game is competition based on market standards regardless of all of the things, which is the direction this agreement is leading in, we know the federal government, based on past experience, will compromise our health and safety standards away. Let me point out—

Mr. Bosley: Oh, so it's not what you said in the document.

Mr. Easter: The agreement could lead us down the road to that effect. Okay, let me put it another way.

Mr. Bosley: And if we didn't have the agreement, isn't the statement exactly possible as well, if you're right?

Mr. Easter: That is—

Mr. Bosley: Because it's a matter of national policy, not a matter of the treaty. Right?

Mr. Easter: No, no. It could be a national policy if the federal government wanted to weaken our national policy in that respect.

Mr. Bosley: That's what you're saying they want to do.

Mr. Easter: In terms of your argument—

Mr. Bosley: No, yours.

Mr. Easter: —that you're saying the agreement doesn't weaken our standards, then let's clarify it in a different way.

Mr. Bosley: No, I didn't say that. I said it doesn't change the government's right to set them.

Mr. Easter: You have a right, Mr. Bosley, as a committee to recommend amendments. Then, if you feel strongly that the government will not weaken our standards through this agreement, then make it clear in the agreement that Canadian health and safety standards will remain paramount and will not be considered a barrier to trade.

• 0950

Mr. Bosley: They aren't.

The Chairman: I was going to say after your presentation that I thought it was a presentation that would evoke debate, which is what NAFTA is all about. I think we've had a debate.

[*Translation*]

M. Bosley: Ce n'est pas 757.

Le président: C'est 715.

M. Bosley: Ah. Cela arrive lorsque l'on remanie les documents. Le libellé était exact, c'est la numérotation qui était fausse.

Mieux vaudrait expliquer. Vous citez cette dispositions et ensuite vous concluez en affirmant que cela sous-entend—voici où vous faites le prophète de malheur—que l'ALÉNA forcera le Canada à accepter des produits agricoles en provenance des Etats-Unis et du Mexique qui ne rencontrent les normes canadiennes actuelles ou dont la sécurité n'a pas été démontrée. Pourtant, vous venez de nous citer l'article qui permet au Canada, s'il estime qu'un produit est dangereux d'en interdire l'entrée.

M. Easter: En fait, c'est que nous avons vu la façon dont fonctionne le gouvernement actuel. Nous avons vu un affaiblissement de nos normes. Nous savons que lorsque des pressions économiques s'exercent, lorsqu'il faut à tout prix faire concurrence en se fondant sur des normes de marché à l'exclusion de tout, la tendance dans cet accord, nous savons que le gouvernement fédéral, et c'est fondé sur notre expérience passée, compromettra nos normes de santé et de sécurité. Permettez-moi de vous faire remarquer...

M. Bosley: Donc cela n'a rien à voir avec ce que vous dites dans le document.

M. Easter: Voilà où pourrait nous entraîner l'accord. Très bien, présentons la chose différemment.

M. Bosley: Même s'il n'y avait pas d'accord, si ce que vous dites est juste, la même chose ne pourrait-elle pas se produire?

M. Easter: C'est-à-dire...

M. Bosley: C'est plutôt une question de politique nationale nationale et non pas de traité, n'est-ce-pas?

M. Easter: Non, non. Cela pourrait devenir la politique nationale si le gouvernement fédéral voulait affaiblir celle-ci.

M. Bosley: Mais c'est ce que vous prétendez.

M. Easter: Pour revenir à votre argument...

M. Bosley: Non, le vôtre.

M. Easter: ...puisque vous prétendez que l'accord n'affaiblit pas nos normes, précisons à un autre niveau.

M. Bosley: Non, ce n'est pas ce que j'ai dit. J'ai dit que rien ne changeait le droit du gouvernement de fixer les normes.

M. Easter: Monsieur Bosley, comme comité, vous avez le droit de recommander des amendements. Si vraiment vous êtes persuadé que le gouvernement ne va pas réduire nos normes à cause de cet accord, précisez clairement dans l'accord que les normes canadiennes de santé et de sécurité auront préséance et ne seront pas considérées un obstacle au commerce.

M. Bosley: Ce n'est pas le cas.

Le président: Comme je m'y attendais, votre exposé a suscité une bonne discussion. Notre sujet d'étude, l'ALÉNA, s'y prête d'ailleurs bien.

[*Texte*]

Mr. Bosley: It's a debate about principles, as opposed to about sophistry.

The Chairman: Both points of view are very valid. Mr. Barrett.

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Thank you, Mr. Chairman. Before I go into my time, I have a point of order. The last time we were on the road was when we were in Winnipeg, Manitoba. In the audience were people taking notes for government departments. Could you inform me as to whether or not there's anyone still taking notes for the minister or government departments other than committee members?

The Chairman: We have one representative from the trade office of External Affairs and we have one person from the office of the Minister for International Trade. She's been accompanying the committee across Canada and sitting in at the hearings in Ottawa. To the best of my knowledge, that's everybody who's here.

Mr. Barrett: Thank you, Mr. Chairman. In that way it gives me an opportunity to address some messages directly back to the ministry and to short-cut the reading of the transcript that everybody else has to do.

The Chairman: Do you want them to phone you directly or do you want the minister to phone you directly?

Mr. Barrett: No. The taxpayers are paying money to vet these hearings. That's the point I made in Winnipeg. I just want to know who's here and from what ministry so I can send a message directly back and for whatever purpose. Now I know and I can address my remarks.

Second, Mr. Chairman, are we here to debate and to badger witnesses or are we here to ask questions? Lay out the rules, because I want to know that when somebody comes in for the NAFTA I can badger them, too, in fairness. Fair badgering is important, Mr. Chairman.

The Chairman: That's section 7725; it allows fair badgering.

Mr. Barrett: Fair badgering. Okay, now that we've set the ground rules, I'd like to go ahead, Mr. Chairman.

I'm focusing on page 3, since I have little time. Frankly, I agree with the interpretation, much to no one's surprise, of this brief. This is one of the best briefs, in my opinion, in terms of documenting opinions and interpretation.

The Export Enhancement Program is in the third paragraph up from the bottom. Your organization said that you've asked the federal government under the provisions of the free trade agreement to protest the use of the Export Enhancement Program, particularly in grain.

I might say, by way of background, that one of the most glaring examples of the Export Enhancement Program for grain was when the United States sold Export Enhancement Program grain to Iraq so that Saddam Hussein could finance

[*Traduction*]

M. Bosley: Les divergences d'avis sont permises en matière de principe.

Le président: Les deux points de vue se défendent. Monsieur Barrett.

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Je vous remercie, monsieur le président. J'aimerais faire d'abord un rappel au Règlement. La dernière fois que nous avons tenu des audiences à l'extérieur d'Ottawa, c'était à Winnipeg. Il se trouvait dans l'auditoire des fonctionnaires qui prenaient des notes. Pourriez-vous me dire si se trouvent ici des fonctionnaires qui prennent des notes à l'intention du ministre ou de leur ministère?

Le président: Il y a un représentant du bureau commercial des Affaires extérieures et une personne du bureau du ministre du Commerce extérieur. Cette personne, qui assiste aux séances du comité à Ottawa, nous accompagne dans notre tournée au Canada. Je crois que c'est tout.

M. Barrett: Je vous remercie, monsieur le président. La présence de la fonctionnaire me permet d'adresser directement certains messages au ministre, ce qui lui évitera de devoir lire le compte rendu de nos délibérations comme tout le monde.

Le président: Voulez-vous que les fonctionnaires ou le ministre lui-même vous téléphonent personnellement?

M. Barrett: Non, ce sont les contribuables qui paient la note pour ces audiences. C'est ce que j'ai fait valoir à Winnipeg. Je voulais simplement connaître les ministères qui sont représentés ici aujourd'hui. Je pourrais ainsi savoir à qui je peux transmettre mon message directement. Je suis maintenant renseigné.

J'aimerais aussi savoir, monsieur le président, si l'objet de cette réunion est de nous permettre d'harceler les témoins ou plutôt de leur poser des questions? Je vous prie de nous dire ce qu'il en est, car j'aimerais aussi pouvoir harceler les témoins qui pourraient se prononcer en faveur de l'ALÉNA. L'important, monsieur le président, c'est que le harcèlement soit équitable.

Le président: L'article 7725 permet le harcèlement équitable.

M. Barrett: Le harcèlement équitable. Maintenant que nous nous sommes entendus là-dessus, monsieur le président, j'aimerais poser une question.

Comme le temps qui m'est imparti est court, je m'en tiendra à la page 3 de l'exposé. Personne ne s'étonnera sans doute que je sois d'accord avec l'interprétation qu'on fait de la situation. À mon avis, il s'agit de l'un des meilleurs mémoires qu'on nous ait présentés parce qu'il est fondé sur des opinions et une interprétation solides.

Le troisième paragraphe à partir du bas de la page porte sur le programme américain de mise en valeur des exportations. Votre organisme a demandé au gouvernement fédéral d'invoquer les dispositions de l'Accord de libre-échange pour protester contre le fait que les États-Unis ont recours à ce programme pour augmenter leurs ventes de céréales en particulier.

J'attire votre attention sur un cas flagrant de recours à ce programme. Les États-Unis ont vendu des céréales à l'Irak par le truchement dudit program financé par les contribuables américains, ce qui a permis à Saddam Hussein d'acheter des

[*Text*]

the purchase of arms from the United States with American taxpayers' money, only to have American and Canadian taxpayers use their money to go and fight Saddam Hussein and his subsidized weapons. I find that puzzling. It wasn't explained to the Canadian people that we were fighting Saddam Hussein's taxpayer-subsidized export grain. That's one of the vagaries of international corporate structures that has always escaped me, and it still escapes me at this moment. I know the minister will give an explanation to the House about this.

Nonetheless, the Export Enhancement Program is a clear violation of the free trade agreement by anyone's standards. Have you had any satisfactory results whatsoever in response to writing or verbal communication toward protesting the Export Enhancement Program with the Canadian government such that use of the Export Enhancement Program by the United States is a violation of the FTA?

Mr. Easter: The letter came from me, Mr. Barrett, as president of NFU. We've been protesting the Export Enhancement Program from the Americans ever since the Canada-U.S. Free Trade Agreement was signed. Our request was that the Americans should be charged with an absolute violation of article 701.4.

The Americans, through their General Accounting Office, have tabulated information that clearly shows that they're violating article 701.4.

I've had responses from several ministers. The first was Don Mazankowski and the second was Mr. McKnight. They sent letters of protest to the Americans, but they will not charge them with a violation because of potential retaliation in other areas. That's just unacceptable to us, because they have an article in the agreement that they should be using to impact but they're not.

• 0955

One further point. In terms of the NAFTA text, we believe article 701.4 as exists in CUSTA had been weakened to the point that in the NAFTA agreement, export enhancement would be no longer a violation but it would be just an issue for consultation. That's unsatisfactory. The NAFTA text takes the teeth out of our ability to do things with situations like export enhancement.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I think we're all familiar with the great victory the government is proclaiming over the question on durum wheat. It used the free trade agreement and a panel of the free trade agreement to get a definition of Canadian durum wheat as not being subsidized.

I'm puzzled. If the Americans would attempt to use a free trade panel against Canadian durum wheat, why have we never attempted to use a free trade panel against the Export Enhancement Program? Has that been a puzzle to you? The Americans would rapidly go to an extraordinary method to have a whack at us, but we're not doing anything under the existing agreement to them. Is that a puzzle?

[*Translation*]

armes américaines. On a ensuite demandé à ces mêmes contribuables ainsi qu'aux contribuables canadiens de financer la guerre qu'on a menée à Saddam Hussein et à ses armes subventionnées. C'est à n'y rien comprendre. On n'a pas expliqué aux Canadiens que nous combattions un pays dont les importations de céréales avaient été subventionnées grâce à ce programme. Je n'ai jamais pu rien comprendre à ce genre de transaction internationale. Je suis sûr que le ministre pourra nous donner des précisions à ce sujet à la Chambre.

Quoi qu'il en soit, le programme américain de mise en valeur des exportations va clairement à l'encontre des dispositions de l'Accord de libre-échange. Le gouvernement du Canada a-t-il donné suite aux plaintes que vous lui avez transmises par écrit ou de vive voix? A-t-il reconnu que ce programme des États-Unis contrevenait aux dispositions de l'ALÉ?

M. Easter: J'ai écrit au gouvernement à ce sujet à titre de président du Syndicat national des agriculteurs. Nous avons fait connaître notre opposition à ce programme dès la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Nous soutenons que ce programme va clairement à l'encontre de l'article 701.4.

Le General Accounting Office des États-Unis a déposé des états financiers établissant clairement que ce programme contrevient à l'article 701.4.

Plusieurs ministres ont répondu à ma lettre. Le premier à y répondre a été M. Don Mazankowski, et le second, M. McKnight. Le gouvernement a protesté auprès des autorités américaines contre l'utilisation de ce programme, mais il ne compte entamer des procédures officielles de crainte que les États-Unis n'exercent de représailles dans d'autres secteurs. Nous jugeons inadmissible que le gouvernement refuse d'invoquer cet article en notre faveur.

J'aimerais aussi attirer votre attention sur le fait que la portée de l'article 701.4 de l'accord commercial Canada-États-Unis a été à ce point atténué qu'il n'est plus question, dans le cadre de l'ALÉNA, d'interdire le recours aux programmes de mise en valeur des exportations, mais plutôt de l'assujettir à des consultations avec ses partenaires commerciaux. Cela ne nous satisfait pas. À notre avis, l'ALÉNA nous prive de tout recours en ce qui touche la mise en valeur des exportations.

M. Barrett: Monsieur le président, comme nous le savons tous, le gouvernement prétend avoir remporté une grande victoire en ce qui touche le blé dur. Un groupe d'experts, constitué en vertu de l'Accord de libre-échange a en effet reconnu que le blé dur canadien n'était pas subventionné.

Je suis perplexe. Si les Américains n'ont pas hésité à soumettre le cas du blé dur canadien à un groupe d'experts, pourquoi ne pas leur remettre la monnaie de leur pièce, et faire de même avec le programme de mise en valeur des exportations? Y comprenez-vous quelque chose? Les Américains sont prêts à recourir à une procédure extraordinaire pour s'en prendre à nous, mais nous allons jusqu'à refuser d'invoquer les dispositions mêmes de l'accord. C'est à n'y rien comprendre.

[*Texte*]

Mr. Easter: Absolutely it's a puzzle. I'd like to put on the record how seriously we're being undermined in terms of the NAFTA agreement. I have an Agriculture Canada propaganda sheet: "NAFTA: What it means for Agriculture". I'll quote from the back, which talks about Mexican imports to Canada:

> On January 1, 1994, Canada will eliminate Canadian Wheat Board import licence requirements for wheat and barley and their products originating in Mexico, and will exempt Mexico from the import prohibition on margarine. In addition, Mexican imports of wheat and barley will not require end-use certificates. This requirement will still apply to American imports under terms of the FTA.

We've long been told by the federal government that our wheat industry and our grain industry in Canada will be protected by end-use certificates. That was one of the arguments when it talked about CUSTA. How, in a year down the road from now, are we going to argue that we should restrict the American importation of wheat and barley into Canada and the importation into this country of their products without end-use certificates and still be able to restrict the Americans? This is an undermining of our negotiating stance. If you want the document, I'm sure the Minister of Agriculture will get it for you.

Mr. Barrett: You're making a prediction on page 4 that Mexico will probably be a targeted country for the extension of export enhancement subsidies. You quote the Bush administration and a newspaper article. That's pure speculation on your part. Do you have any information that contradicts that speculation from the Clinton administration? Is there pressure from the vertical integrators of agribusiness in the Clinton administration to put them on the list along with such notable human rights abusing countries as Indonesia and others on that list? What is your speculation?

Mr. Easter: There's no question in terms of that article that it's speculation. It's our bottom-line view, Mr. Barrett, that this is an agreement that's been pushed by the Americans for a long time. It's strictly in the interest of U.S. financial and industrial concerns.

What will really take place in that agreement is similar to CUSTA. The American industrial sector will gain by utilizing cheap labour and cheap resources in Mexico and cheap resources within Canada. For us in the agricultural sector, we see this agreement pulling prices down through the use of competition to the lowest common denominator. These lowered standards will be to our disadvantage as Canadians.

• 1000

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I appreciate that speculation and I'm biased toward that interpretation.

[*Traduction*]

M. Easter: Vous avez tout à fait raison. Je tiens à déclarer publiquement que l'ALÉNA compromet sérieusement la survie des agriculteurs canadiens. Permettez-moi de citer un feuillet de propagande publié par Agriculture Canada qui s'intitule «Les conséquences de l'ALÉNA pour l'agriculture». Il y est question des importations mexicaines au Canada:

> À compter du 1er janvier 1994, le Canada cessera d'assujettir aux conditions de la Commission canadienne du blé les importations de blé et d'orge (ainsi que les produits à base de ces céréales) en provenance du Mexique. Les importations de margarine en provenance du Mexique seront également permises à compter de cette date. En outre, il ne sera plus nécessaire d'obtenir des certificats d'utilisation finale pour les importations de blé et d'orge en provenance du Mexique. Cette exigence continuera cependant de s'appliquer à l'égard des importations américaines en vertu des dispositions de l'ALÉ.

Or, le gouvernement fédéral nous assure depuis toujours que les certificats d'utilisation finale visent à protéger les céréales et le blé canadien. C'est du moins ce que l'on nous a dit lors du débat sur l'accord commercial Canada-États-Unis. Si le Mexique n'a plus à fournir de certificat d'utilisation finale, comment pourrons-nous, dans un an d'ici, soutenir que nous devons restreindre les importations au Canada de blé et d'orge et de produits à base de ces céréales en provenance des États-Unis? Cela va compromettre notre position au moment des négociations. Je suis sûr que vous pouvez vous procurer ce document auprès du ministre de l'Agriculture si vous le souhaitez.

M. Barrett: À la page 4 de votre mémoire, vous prédisez que les États-Unis chercheront à augmenter leurs ventes au Mexique par l'intermédiaire du programme de mise en valeur des exportations. Vous citez le gouvernement Bush et un article de journal. Il s'agit de pure spéculation de votre part. Disposez-vous de renseignements qui permettraient de croire que le gouvernement Clinton compte agir autrement? Les partisans de l'intégration verticale du secteur agro-alimentaire au sein du gouvernement Clinton exercent-ils des pressions pour que le Mexique soit porté sur la liste des pays qui, comme l'Indonésie, se rendent coupables de violations flagrantes des droits de la personne? Qu'en pensez-vous?

M. Easter: Il est indéniable qu'il s'agit de spéculation. À notre avis, monsieur Barrett, les Américains réclament cet accord depuis longtemps. Il avantage exclusivement les industriels et les financiers américains.

Cet accord aura des conséquences comparables à celles de l'accord commercial Canada-États-Unis. Les industries américaines auront accès à des ressources à bon marché au Mexique et au Canada, mais dans le cas du Mexique, ils auront également accès à une main-d'oeuvre à bon marché. À notre avis, cet accord entraînera une baisse des prix agricoles et assujettira la concurrence aux facteurs du plus petit dénominateur commun. Le rabaissement des normes défavorisera les Canadiens.

M. Barrett: Monsieur le président, j'apprécie cette hypothèse. C'est l'interprétation que je favorise.

[*Text*]

I'm interested in knowing, in terms of your contact in Mexico, whether or not you've heard from Mexican agricultural groups who see through the EEP, the vertical integrators and the change in domestic laws in Mexico vis-à-vis land ownership. The *campesinos* probably, over a period of ten years, will end up being serfs on their own land as a harbinger of a kind of rented-out land that we'll ultimately see in North America.

This is a worst-case scenario. However, we've seen it before. I want to know your speculation about those dramatic alterations of land ownership where the vertical integrators, such as Cargill and others, will come in and rent land on a sharecropping basis. What's the impact that will ultimately have in the United States and in Canada?

Mr. Easter: Having spent some time in Mexico meeting with Mexican farmers, I think your assessment is correct. I have with me an article in which a Mexican government representative, or a bureaucrat within the government, is quoted at the time of the land reforms in Mexico. I believe it was November 1991. In that article the bureaucrat says that their land reforms will mean a reduction of about two-thirds of the Mexican *campesinos* as they move toward a more commercialized and value-added agricultural industry. I know the article is in *The Financial Times*. I will table it with both Mr. Chairman and yourself, Mr. Barrett, when I find it.

Mr. Barrett: I have a last question. There's no section here on the impact on small farmers. You mentioned the move with P.E.I., of course, and the potato growers. However, I get a sense of an area that's being left out. Since we have limited hearings, I want to ask you if your analysis applies to the small farmer in Ontario and to the small farmer in Quebec outside of the ones who will be threatened by Article XI of GATT if that goes by the boards in terms of marketing boards. What about these other small farms inside Quebec and Ontario if this agreement goes through?

Mr. Rodd: There's no question, Mr. Chairman, that the small farm owners under NAFTA will most likely be pushed out of business because they are not what would be seen to be able to compete with the large multinational companies.

On Prince Edward Island, as you know, the land is a very important topic in the hearts and minds of people. We have some vertically integrated companies that are here farming and are also involved on an international basis. We believe that the opportunity for the small farmers will be greatly minimized because they just will not be able to compete with the large international and transnational corporations.

The farmers in Ontario have already seen in the Windsor area how the tomatoes coming in from Portugal and California have put pressure on tomato growers in Canada. They're unable to compete with that cheap product coming in. We are concerned about the small farmer and maintaining that family farm operation.

[*Translation*]

Je voudrais savoir si vos relations au Mexique vous ont permis de déterminer s'il existe des groupes agricoles mexicains qui ne sont pas dupes du programme de mise en valeur des exportations, des effets de l'intégration verticale et des changements apportés à la loi mexicaine en matière de propriété foncière. Il est probable que, dans une dizaine d'années, les *campesinos* ne seront plus que des serfs sur leur propre terre et qu'ils préfigureront ce qui risque de se passer ailleurs en Amérique du Nord.

C'est le scénario du pire, mais il s'est concrétisé ailleurs. J'aimerais savoir ce que vous pensez des effets des changements profonds de la propriété foncière qui vont résulter de l'activité d'entreprises à intégration verticale, comme Cargill et d'autres, qui vont louer la terre en métayage. Quelles répercussions peut-on prévoir au Canada et aux États-Unis?

M. Easter: Pour avoir passé un certain temps au Mexique et rencontré des agriculteurs mexicains, je crois que vous évaluez la situation correctement. Parmi mes documents, j'ai un article dans lequel on cite un représentant du gouvernement mexicain ou un fonctionnaire qui donnait son opinion à l'époque de la réforme agraire. C'était, je crois, en novembre 1991. D'après l'article, le fonctionnaire déclare que la réforme agraire mexicaine implique la disparition d'environ deux tiers des *campesinos* mexicains, à mesure que se fera la transition vers un secteur agricole plus commercial et à plus forte valeur ajoutée. Je sais que l'article provient du *Financial Times*. Je le remettrai à M. le président ainsi qu'à vous, monsieur Barrett, dès que je l'aurai trouvé.

M. Barrett: Une dernière question. Le document n'aborde pas les répercussions sur les petits agriculteurs. Évidemment, vous mentionnez le cas de l'Île-du-Prince-Édouard et des producteurs de pommes de terres. Cependant, j'ai l'impression que la question des petits agriculteurs n'est pas abordée. Étant donné que nos audiences sont limitées, je voudrais vous demander si votre analyse s'applique aux petits agriculteurs de l'Ontario et du Québec, autres que ceux qui seront menacés par l'adoption de l'article XI du GATT et des répercussions sur les offices de commercialisation. Que va-t-il advenir des autres petits agriculteurs du Québec et de l'Ontario si l'accord est adopté?

M. Rodd: Il est très clair, monsieur le président, que les petits exploitants agricoles seront vraisemblablement marginalisés dans le cadre de l'ALÉNA étant donné qu'ils ne pourront pas faire concurrence aux grandes sociétés multinationales.

À l'Île-du-Prince-Édouard, comme vous le savez, les gens ont un très fort attachement à la terre. Certaines entreprises à intégration verticale pratiquent l'agriculture chez-nous tout en ayant également des activités à l'échelle nationale. Nous estimons que les perspectives des petits exploitants agricoles deviendront extrêmement limitées puisqu'ils ne seront pas en mesure de concurrencer les grandes sociétés internationales et transnationales.

Les agriculteurs de l'Ontario ont déjà constaté, dans la région de Windsor, à quel point l'importation de tomates du Portugal et de la Californie a déstabilisé la production canadienne de tomates. Ils ne sont pas en mesure de concurrencer les bas prix des produits d'importation. Nous nous inquiétons de l'avenir du petit exploitant et de l'exploitation familiale.

[*Texte*]

Mr. Barrett: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: I'd like to thank the National Farmers Union for coming in and making their presentation. Indeed, it raised some valid points. A final comment from Mr. Rodd and Mr. Easter.

Mr. Rodd: Mr. Chairman, I just want to make a point for clarification purposes regarding the honourable member who was referring to risk assessment within the NAFTA.

• 1005

The National Farmers Union has had a fair amount of discussion and dealings in the courts with legislation and how it's written and how governments respond. Article 701.4 reads: "each party shall take into account". In the risk assessment it refers to the word "may". One might ask what's in a word. It means quite a bit as far as legislation and legal terms are concerned. If they wanted to make it more legal and more binding, then they would have used the word "shall".

The Chairman: I think in every piece of legislation the words "may" and "shall" always invoke spirited debate.

Mr. Easter: Mr. Chairman, I do have the article that was in *The Financial Times*, on November 12, 1991. I'll just put it on the record. The staff can certainly have a photocopy of this article.

The land reform in Mexico: "Under the proposed legislation, many of the 3 million"—it means *campesinos*, but I can't pronounce that Spanish word—"will sell off their plots and leave their farms for the city". That's talking about a reduction in terms of the number of farmers. I'll leave that with you.

This is the last comment I'd make, Mr. Chairman. Regardless of whether Mr. Bosley and I disagree, that debate is what's important. You know there's a very negative feeling toward politicians in this country. This committee could go a long way to strengthening the view toward politicians if they would hold full-fledged hearings across this country and actually listen to the people and hear the debate.

Instead of the government invoking closure and ramming this legislation through against the wishes of people, listen to the people for a change, hear them out and abide by the wishes of the people. I maintain that if you do that in this case, then you'll dispose of this particular legislation and we might be able to get back to being the kind of country we should be.

Thank you very much.

The Chairman: Okay, thank you.

Mr. Barrett: The Liberals won't say where they're at. You know where they are.

The Chairman: Thank you.

[*Traduction*]

M. Barrett: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Je tiens à remercier le Syndicat national des agriculteurs de sa comparution et de son exposé. Les questions soulevées sont fort valables. Un dernier commentaire de M. Rodd et de M. Easter.

M. Rodd: Monsieur le président, je souhaite donner un éclaircissement au sujet de l'intervention du député qui a abordé la question de l'évaluation des risques dans le cadre de l'ALÉNA.

Le Syndicat national des agriculteurs a souvent eu l'occasion de participer à des discussions et à des litiges au sujet du libellé de mesures législatives et des implications pour les gouvernements. Or, on peut lire, à l'article 701.4: «les parties devront tenir compte». Dans le passage sur l'évaluation des risques, on utilise plutôt le terme «pourront». Ce n'est qu'un mot, me direz-vous. Pourtant, il a une portée considérable sur le plan juridique. Si on avait voulu rendre le libellé plus contraignant en termes juridiques, on aurait utilisé le mot «devront».

Le président: Il me semble que, chaque fois que nous étudions une mesure législative, l'emploi des termes «devront» et «pourront» suscite inévitablement un débat animé.

M. Easter: Monsieur le président, j'ai maintenant en main l'article du *Financial Times* du 12 novembre 1991. Je le verse donc au procès-verbal. Le personnel peut certainement en avoir une photocopie.

La réforme agraire au Mexique: «Aux termes du projet de loi, bon nombre des 3 millions de»—il y a ici un mot espagnol qui signifie *campesinos* mais que je n'arrive pas à prononcer—«vont vendre leur parcelle et quitter leur exploitation agricole pour la ville». Il est question d'une réduction du nombre d'agriculteurs. Je vous laisse l'article.

J'aurais un dernier commentaire, monsieur le président. Ce qui importe, ce n'est pas que M. Bosley et moi soyons d'accord ou non, c'est qu'il y ait un débat. Comme vous le savez, la population voit les hommes politiques d'un très mauvais oeil par les temps qui courent. Votre comité pourrait contribuer largement à redorer leur blason en tenant des audiences en bonne et due forme dans les diverses régions du pays et en se mettant à l'écoute de la population.

Au lieu d'invoquer la clôture et de forcer l'adoption de la mesure législative sans tenir compte de la volonté populaire, le gouvernement devrait, pour une fois, écouter ce que les gens ont à dire et en tenir compte. D'après moi, si vous profitez de cette occasion pour agir de la sorte, vous n'irez pas de l'avant avec le projet de loi et nous renouerons peut-être alors avec les vraies valeurs canadiennes.

Je vous remercie beaucoup.

Le président: D'accord, merci.

M. Barrett: Les libéraux n'ont rien à dire sur leur position. Vous la connaissez.

Le président: Merci.

[*Text*]

• 1010

I welcome our second witness this morning: from Diagnostic Chemicals Limited, Mr. J. Regis Duffy, president. Mr. Duffy has a short introductory statement. I believe a copy of his presentation has been distributed to all members. Mr. Duffy, when you're comfortable and ready you may proceed.

Mr. J. Regis Duffy (President, Diagnostic Chemicals Limited): Good morning, Mr. Chairman and members of the committee. I'd like to welcome you to Prince Edward Island. You didn't pick the ideal time of year, but any time is a good time to discuss trade issues in Canada, because I think that's probably what the future is all about as far as Canada is concerned.

Let me tell you a little bit about who I am. I'm not going to talk for very long. We can have some discussion afterward.

About 20 years ago I was teaching chemistry at the University of Prince Edward Island. It was then called St. Dunstan's University. I was running a summer school program for undergraduate students. I was trying to get them interested in the world of chemistry and we had to finance this operation. We started making small amounts of specialty chemicals. Actually, we ran an ad one time in the *Chemical Engineering News* in New York looking for some research in the area of pesticide development, but that drew a blank. However, somebody did call us to ask if we could make a chemical for them. That's where the whole thing started, pretty well.

The company today has about 60 employees in Charlottetown. We have about $5 million in sales or $7 million between ourselves and our marketing company in the United States.

We started off as a chemical manufacturing company. We manufactured what we'd call specialty chemicals, but that really doesn't mean very much. The medical diagnostic business is the general field we're in.

American companies buy most of our components. They're very strong in the marketing and sales and manufacturing end of things, but very frequently they don't manufacture components. We saw a niche in the marketplace there and started to manufacture some specialty chemicals for them. Many of these chemicals are expensive. They could start off at $500 a kilogram and go to $50,000 a kilogram perhaps.

We had another idea at the same time, because in Canada, as in other countries, the medical field was evolving slowly. There was a time when most of the diagnostic tests were done in a manual fashion. When I'm talking about diagnostic tests I'm talking about a situation where if you go down to see your doctor and you have a disease or a pain or an ache somewhere, very frequently they'll take a sample of your blood and send it over to the hospital lab. They'll spin

[*Translation*]

Je souhaite la bienvenue à notre deuxième témoin de la matinée: M. J. Regis Duffy, président de la Diagnostic Chemicals Limited. M. Duffy fera une brève déclaration liminaire. Les membres du comité auront reçu copie de son mémoire. Monsieur Duffy, lorsque vous serez bien installé, vous pourrez commencer.

M. J. Regis Duffy (Président, Diagnostic Chemicals Limited): Bonjour, monsieur le président et membres du comité. Je tiens à vous souhaiter la bienvenue à l'Île-du-Prince-Édouard. Vous n'avez pas choisi le meilleur moment de l'année pour vous rendre à l'Île-du-Prince-Édouard, mais qu'importe: tout moment est bon pour discuter d'échanges comerciaux, car, à mon avis, il y va de l'intérêt du pays.

Je vais vous parler brièvement de mes antécédents et, ensuite, nous pourrons discuter.

Il y a 20 ans environ, j'enseignais la chimie à l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard, St. Dunstan, comme elle était connue à l'époque. J'enseignais des cours d'été à l'intention des étudiants du premier cycle. Je voulais les intéresser à la chimie et cherchais à financer cette activité. Au début, nous fabriquions des petites quantités de produits chimiques spécialisés. Au fait, nous avons fait paraître une annonce dans le *Chemical Engineering News* de New York pour décrocher un contrat de recherche dans le domaine des pesticides, mais nous avons fait chou blanc. Quelqu'un nous a cependant appelés pour qu'on leur fabrique un produit chimique. Voilà à peu près comment nous nous sommes lancé en affaires.

Aujourd'hui, la société compte environ soixante employés à Charlottetown. Avec l'apport de notre société de marketing aux États-Unis, notre chiffre d'affaires avoisine les 5 ou 7 millions de dollars.

Nous avons commencé par les produits chimiques. Nous fabriquions ce qu'on pourrait appeler des produits chimiques spécialisés, ce qui ne veut pas dire grand chose. De façon générale, nous nous intéressons au domaine du diagnostic médical.

Les sociétés américaines achètent la plupart de nos produits. Elles sont passées maîtres du marketing et des ventes mais ne s'intéressent pas tellement à la fabrication. Un créneau sur le marché américain s'offrait à nous: nous avons donc commencé à fabriquer des produits chimiques spécialisés pour les Américains. Bon nombre de ces produits coûtent cher. Ils peuvent aller de 500 à 50 000 dollars le kilogramme.

À cette époque, nous avons eu une nouvelle idée car au Canada comme dans d'autres pays, le domaine médical évoluait lentement. La plupart des tests pour les diagnostics étaient manuels. Par diagnostic, j'entends, par exemple, les ponctions sanguines que vous feraient les médecins si vous vous plaigniez d'une maladie, d'une douleur quelconque et qui seraient envoyées au laboratoire d'un hôpital. Par centrifugation, on isole les cellules rouges et le sérum

[*Texte*]

off the red blood cells and they'll wind up doing some tests on the serum part of your sample. Depending on what the doctor thinks is wrong with you, they could do a cardiac screen or a pancreatic screen. They might find, for example, that you have high blood sugar levels. This would be an indication that you could have diabetes, for example. You could have a liver screen. There are a lot of possible tests available.

• 1015

In Canada we did about 250 million of these tests last year, which gives you some idea of the size of the field. We started taking some of these specialty chemicals and putting them into what we call diagnostic kits, but they're really analytical systems for blood analysis. The target markets are hospital labs around the world, and in the United States, private labs. There is a very large private lab market in the United States. There was also a fairly large private lab market in Toronto, but over the years that has disappeared with consolidation and a lot of other things.

In terms of marketing, we have a marketing company in Oxford, Connecticut. We do all the manufacturing on P.E.I. As I mentioned, we have about 60 employees here, and we have about 15 employees down there. We started off exporting perhaps 30% of everything we made, but we're now up to 65% and will probably keep on growing. We could get up to 90% in exports.

It's very difficult for small companies to market in Canada. This country is a wonderful place to live, but it's difficult for small companies to develop and carve out markets for themselves. We have 25 million people in a ribbon of land from here to Dave Barrett's country. How do you access this market in any kind of reasonable fashion?

The Americans consider Canada as an extension of the U.S. marketplace, and they come in here and they market directly. Why can't I find a good Canadian distributor to sell my stuff across the country? There is no medical distributor in Canada with any clout, simply because the Americans and the Germans and the Japanese are in here and they're marketing directly. For all practical purposes they've simply cut out any concept of a good, strong, powerful medical distribution system in Canada, so I have no pipeline that I can get into.

This means you must look around and take a look at the export market. Actually, we were selling things in Hong Kong, Taiwan and Singapore 10 years ago. I think it was a very good place to start because we suddenly realized just how tough this business is. Everybody and his dog is in Hong Kong, Taiwan or Singapore trying to sell products. The competition is worse than in Montreal.

So we decided to focus on the U.S. marketplace, and as a result that marketplace has been growing for us. Our target market is large U.S. manufacturing companies, but we are also selling outside the United States. We're selling in Europe and a little bit in Mexico too.

[*Traduction*]

sanguin est soumis à des tests. En fonction du premier diagnostic du médecin, on examinera votre coeur ou votre pancréas. On pourrait découvrir que vous souffrez d'hyperglycémie, symptôme du diabète. On pourrait examiner votre foie. Il existe toute une batterie de tests possibles.

L'an dernier au Canada, on a procédé à environ 250 millions de ces tests, ce qui vous donne une idée de l'importance du créneau. Nous avons commencé à intégrer ces produits chimiques spécialisés à ce que nous appelons des trousses de diagnostic; mais il s'agit en réalité de faire l'analyse du sang. Les marchés ciblés sont les laboratoires des hôpitaux partout au monde et, aux États-Unis, les laboratoires privés. On trouve aux États-Unis un très grand nombre de laboratoires privés. À Toronto également, on trouvait naguère plusieurs laboratoires privés, mais au fil des ans, ils ont disparu, victimes de regroupement, de fusion, etc.

Une société d'Oxford, au Connecticut, est chargée du marketing. Toute la fabrication a lieu à l'Île-du-Prince-Édouard. Soixante employés travaillent ici et une quinzaine aux États-Unis. Au début, nous exportions environ 30 p. 100 de notre production; aujourd'hui, nous en sommes rendus à 65 p. 100 et la croissance devrait se poursuivre. On pourrait réaliser des exportations de 90 p. 100 de notre production.

Il n'est pas très facile d'exploiter de petites sociétés au Canada. Il fait bon y vivre mais il est difficile pour les petites sociétés de se tailler, de s'assurer des marchés. Dans un mince ruban de terre d'ici au pays de Dave Barrett, nous comptons 25 millions d'habitants. Comment peut-on espérer avoir accès un marché pareil?

Les Américains voient le Canada comme un prolongement du marché américain, se rendent ici et font une commercialisation directe. Pourquoi m'est-il impossible de trouver un bon distributeur canadien pour vendre mes produits à travers le pays? On ne trouve pas de distributeur médical canadien qui vaille tout simplement parce que les Américains, les Allemands, les Japonais sont là et font une commercialisation directe. À toutes fins pratiques, ils ont tout simplement éliminé toute possibilité d'un bon système de distribution de produits médicaux au pays et je ne peux pas me rattacher à un réseau.

De ce fait, je dois miser sur le marché de l'exportation. Pour tout dire, nous vendions déjà à Hong Kong, à Taïwan et à Singapour il y a dix ans. C'était un début très utile, car nous nous sommes rendu compte que ce n'est pas du gâteau. Tout le monde cherche à vendre des produits à Hong Kong, à Taïwan ou à Singapour. La compétition est plus féroce qu'à Montréal.

Nous avons donc décidé de cibler le marché américain qui nous offre de plus en plus de possibilités. Les grandes sociétés de fabrication américaines sont notre marché cible, mais nous vendons également à l'extérieur des États-Unis, soit en Europe et, dans une moindre mesure, au Mexique.

[*Text*]

Taking a look at the manufacturing side and why we are doing this on Prince Edward Island, as you know, we have a good lifestyle here. We also have an excellent supply of people. One of Canada's great resources is its tremendous number of qualified and talented young Canadians. I think the challenge for all of us is to decide what they are going to do for the next 10 years. We mostly hire university students and people who come out of technical schools. We find that their productivity is good.

We have to compete with everybody around the world. We spend some time telling our employees that we're not in a national market. There's no market on P.E.I. for these products. There is a market in the Maritimes for these products, and we compete with everybody else. We don't compete with any Canadian companies in this business because there are no other Canadian companies in the business. We're competing with Beckman, Technicon and BMC out of West Germany, and Wako out of Japan. These are the usual large multinational companies.

As far as we're concerned, the U.S. market is the market that will continue to expand, but recently we've looked at the Mexican market. These products are not manufactured in Mexico. We will be down there competing with Beckman, Wako, and the rest of the companies that we compete with here in Charlottetown.

• 1020

We have been trying to sell some stuff in Mexico. We've been working at it for a couple of years, and we're about to ship out our first $100,000 order to Mexico. We've hooked up with a large Dutch firm that has a marketing distribution system in Mexico, and we hope that market will expand in the future.

It may turn out to be a big market or it may not, it's very difficult to predict, but in terms of our growth we don't have much choice. If we want to continue growing and to employ people in P.E.I., then we must access some market other than Canada, because the Canadian market is very static.

As well, there are other things about the Canadian marketplace that has made it very tough for small companies. One of them is that the health care system in Canada is very institutionalized. If you walk into a laboratory and tell the director that you're a small company from Charlottetown and you have an excellent line of products that can save him money, he will nod his head and say that's a very interesting concept, thank you, and that's about all that will happen.

Why is such a phenomenon occurring? The system is very bureaucratic. Nobody gets money in the Canadian health care system for having saved any money. In fact, if you cut a chunk of money out of your budget, you lose that money in your next budget.

[*Translation*]

Côté fabrication, nous sommes situés à l'Île-du-Prince-Édouard où, comme vous le savez, la vie est agréable. Nous avons également accès à de bons employés. Le grand nombre de jeunes Canadiens compétents et talentueux constituent une de ses grandes ressources. Voici un défi à relever, qu'en fera-t-on au cours des dix prochaines années. Nous embauchons principalement des étudiants d'université et des personnes fraîchement émolues des écoles techniques. Question de productivité.

Nous devons livrer concurrence aux autres sociétés autour du globe. Nous prenons la peine de dire à nos employés que nous ne nous intéressons pas au marché national. Il n'y a pas de marché à l'Île-du-Prince-Édouard pour ces produits. Dans les provinces maritimes, il existe un marché et nous livrons concurrence à tous les autres. Pas à des sociétés canadiennes car il n'y en a pas. Nos concurrents sont Beckman, Technicon et BMC en Allemagne et Wako du Japon. Ce sont là essentiellement les grandes multinationales.

À notre avis, le marché américain est celui qui continuera de prendre de l'expansion mais dernièrement, on a commencé à s'intéresser au Mexique. Nos produits ne sont pas fabriqués au Mexique. Nous ferons la concurrence au Mexique à Beckman, Wako et aux autres compagnies qui rivalisent avec nous ici à Charlottetown.

Nous essayons de vendre nos produits au Mexique. Nous y travaillons depuis quelques années et nous allons bientôt livrer notre première commande de 100 000$. Nous nous sommes associés à une grande société hollandaise qui dispose d'un système de distribution et de commercialisation au Mexique, et nous espérons que ce marché s'agrandira dans l'avenir.

J'ignore si le Mexique va s'avérer un grand marché; c'est très difficile à prévoir; mais pour assurer notre croissance, nous n'avons pas le choix. Si nous voulons continuer à grandir et à employer des gens dans l'Île-du-Prince-Édouard, nous devons accéder à certains marchés autres que le Canada, car notre marché ici est très statique.

De plus, le marché canadien comporte d'autres facteurs qui compliquent beaucoup la vie des petites entreprises. Par exemple, notre système de soins de santé est très institutionnalisé. Si vous entrez dans un laboratoire et dites au directeur que vous représentez une petite société de Charlottetown et que vous avez une excellente gamme de produits qui peuvent lui faire économiser de l'argent, il hochera la tête en disant que c'est un concept très intéressant, et ce sera tout.

Pourquoi un tel phénomène se produit-il? Le système est très bureaucratique. Dans le système canadien de soins de santé, personne n'est recompensé pour avoir des économies. En fait, si vous économisez une certaine somme sur votre budget, vous perdrez cette somme dans le budget suivant.

[*Texte*]

The director of the lab will ask me why he should save the institution $50,000 if it means he will get $50,000 cut out of his budget next year. That makes my job fairly difficult. I also think it says something to us about the nature of the system that we have developed in Canada. We have a great health care system, but I think we may have to make some changes to make it more affordable.

Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Duffy. Having come from the private sector and having been responsible for regional budgets, I can assure you that a lot of managers take that approach and spend all the money in their budgets before the end of the year. So I think that affliction sometimes applies to the private sector too.

Mr. Barrett: I have the same comment, Mr. Chairman. It's *déjà vu* all over again. It's the Casey Stengel approach to *déjà vu*. It's true that there are no incentives in the bureaucracies. I worked in the prison system and we actually went out and looked for more prisoners to keep us going, but that's another story.

There's a fertile field in Ottawa that we haven't mined yet. It is true that there are no across-the-board encouraging incentives. Localization and innovation would be welcome, but that is a trait of bureaucracies, both public and private.

You're an outstanding example of finding a niche market, but in all niche markets sooner or later you will come under pressure to sell out. How do you resist that pressure?

Mr. Duffy: That's a good question. It's like the 60-year-old farmer who wants to sell his farm in P.E.I. He's having a problem, as I am sure they are all over the place.

We actually do two or three things. The main one is that we manufacture these medical systems, but we have a fine chemical manufacturing operation too. As well, we're extracting proteins from plant and animal sources. These things are called enzymes, and they're really protein catalysts. So we have a fairly complicated small company.

Big companies like to buy things that don't require too much management. This may be why we're not being approached on a day-to-day basis by people trying to buy us out. The people who have the money to buy us out are in this business themselves, and there's not much incentive for a big company to buy out a small company unless they have something very unique.

• 1025

Mr. Barrett: Beckman and Wako, for instance—Wako is an extension of a Japanese conglomerate. It is your small potatoes, with all due respect to P.E.I.

One practice used in the past is targeting special markets and then paying a higher price than what a small operator is worth. In my father's business we attempted to expand into processing fruits and vegetables, but we discovered that the

[*Traduction*]

Le directeur du laboratoire voudra savoir pourquoi il ferait économiser 50 000$ à son établissement si cela signifie que son budget diminuera d'autant l'année suivante. Cela rend mon travail assez difficile. Je pense aussi que cela en dit long sur la nature du système que nous avons mis sur pied au Canada. Nous avons un excellent système de soins de santé, mais je crois qu'il nous faudra y apporter quelques modifications pour le rendre plus abordable.

Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Duffy. Étant issu du secteur privé et ayant été responsable de budgets régionaux, je peux vous assurer que bon nombre de gestionnaires adoptent cette démarche et dépensent tout leur budget avant la fin de l'année. Je pense donc que ce problème touche aussi parfois le secteur privé.

M. Barrett: Je suis d'accord avec vous, monsieur le président. C'est du déjà vu, qui, pour citer l'expression de Casey Stengel, ne fait que se répéter. Il est vrai que rien n'encourage les bureaucraties à fonctionner autrement. J'ai travaillé dans le système carcéral, et nous allions même chercher plus de prisonniers pour préserver le système; mais c'est une autre histoire.

À Ottawa, il existe un domaine fertile que nous n'avons même pas encore abordé. Il est vrai qu'il n'existe pas d'incitatifs généralisés. La localisation et l'innovation seraient les bienvenues, mais ce sont des caractéristiques des bureaucraties tant publiques que privées.

Vous êtes un excellent exemple de ceux qui cherchent un marché à créneaux; mais, dans tous les marchés à créneaux, on finit toujours par vous inciter à vendre. Comment résistez-vous à cette pression?

M. Duffy: C'est une bonne question. C'est comme le fermier âgé de 60 ans qui veut vendre sa ferme dans l'Île-du-Prince-Édouard. Il a un problème, et je suis certain que tout le monde en a.

Nous faisons deux ou trois choses, la principale étant de fabriquer des appareils médicaux; mais nous fabriquons aussi de bons produits chimiques. De plus, nous produisons des protéines de sources végétales et animales. Ces protéines sont appelées enzymes, et sont en réalité des catalyseurs de protéines. Nous sommes donc une petite compagnie assez compliquée.

Les grandes sociétés aiment acheter des entreprises dont la gestion est facile. C'est peut-être la raison pour laquelle les acheteurs ne se bousculent pas à nos portes. Ceux qui ont de l'argent pour nous racheter travaillent dans notre secteur, et les grosses sociétés ne sont intéressées que par les petites entreprises dont le produit est très particulier.

M. Barret: Par exemple, Beckman et Wako—cette dernière est une filiale d'un conglomérat japonais. Ce sont vos petites patates, sans vouloir offenser l'île du Prince-Édouard.

Autrefois, on ciblait des marchés spéciaux et on payait ensuite un prix plus élevé que la valeur de la petite entreprise. Dans l'entreprise de mon père, nous avons essayé d'étendre nos activités à la transformation des fruits et

[*Text*]

market was targeted by the Americans, who bought out the small producers. Paying exorbitant prices for a little cannery here or a little operation there, closing it down, buying the market, writing off the loss over a period of five to seven years and then picking up the market so that the loss write-down in terms of taxes actually subsidizes the purchase—it's a pattern that is found right across North America. If you have 60 employees here, 50 in the States—

Mr. Duffy: No, it is 15 in the United States.

Mr. Barrett: Sooner or later you will reach the point where you become attracted to that kind of thing, and you won't be able to resist the big money. No one would blame you. What would be the protection once that market opens and that approach takes place?

Mr. Duffy: I guess there's no way around it. If they would buy the company out, keep the jobs in P.E.I. and expand the company here, that would be fairly attractive.

Mr. Barrett: It would be.

Mr. Duffy: I suppose there are no guarantees in this business when people buy you out. People have a lot of money. Sooner or later somebody will take a look at your operation to see if it fits.

Mr. Barrett: What I'm leading up to is some of the things I've raised in the House about fair and unfair competition. Since we signed the free trade agreement and more so with NAFTA, there are American states that are offering companies like yours, once bought out, free land. Although you are responsible for the taxes on that land, there are no taxes for the first three years, and you are offered trained employees on the same educational level.

For instance, the last material I read out in the House was from Iowa. It spelled out what kind of people were available and described the low health care costs in the United States, the low costs on social services vis-à-vis unemployment insurance costs, compensation costs to the employer... A whole list of subsidies is available. It is pretty tough to resist if you are offered a chance to relocate with those kinds of incentives, and there are greater incentives in Texas. As you go to Mexico, we're talking not about an illiterate population. They have some significant skills. It would be hard to resist.

Mr. Duffy: I have a problem here. I'm not going to live in the United States. I don't like the political environment there.

Mr. Barrett: Good for you.

Mr. Duffy: I don't like their political philosophy. I don't like the fact that 35 million Americans have no health plan of any sort. I'm interested in providing jobs in P.E.I., since I do live here.

[*Translation*]

légumes, mais nous avons découvert que le marché était ciblé par les Américains qui avaient racheté tous les petits producteurs. La pratique qui consiste à payer des prix exorbitants pour une petite conserverie ici, ou une petite exploitation là, la fermer, acheter le marché, amortir la perte, sur une période allant de cinq à sept ans, et récupérer le marché, telle manière que la réduction des pertes par le biais des impôts subventionne l'achat—c'est un modèle que l'on retrouve partout en Amérique du nord. Si vous avez 60 employés ici et 50 aux États-unis...

M. Duffy: Non, c'est 15 employés aux États-unis.

M. Barrett: Tôt ou tard, vous en arriverez à un point où vous serez attiré par ce genre de chose, et vous ne serez pas capable de résister à la tentation de gagner gros. Personne ne vous le reprocherait. Quelle sera la protection une fois que le marché sera ouvert et que cette démarche sera adoptée?

M. Duffy: Je pense que c'est inévitable. Si l'on rachetait la compagnie en maintenant les emplois dans l'Île-du-Prince-Édouard et en faisant de l'expansion ici, cela serait assez intéressant.

M. Barrett: En effet.

M. Duffy: Je pense qu'il n'y a pas de garanties dans notre domaine quand on vous rachète. Certains ont beaucoup d'argent. Tôt ou tard, quelqu'un étudie votre société pour voir s'il veut la racheter.

M. Barrett: Je veux en venir à certaines questions que j'ai soulevées en Chambre concernant la concurrence loyale et déloyale. Depuis que nous avons signé l'Accord de libre-échange et surtout l'ALÉNA, il y a des Etats Américains qui offrent à des entreprises comme la vôtre, une fois qu'elles sont rachetées des terres gratuites. Bien qu'il vous incombe de payer les impôts fonciers, vous en êtes exemptés pendant les 3 premières années, et l'on vous offre des employés qualifiés et ayant le même niveau d'éducation.

Par exemple, la dernière annonce que j'ai lue en Chambre, provenait de l'Iowa. Dans cette annonce, on précisait le type de main d'oeuvre disponible, et on mentionnait les coûts des soins de santé qui sont peu élevés aux États-unis, de même que les coûts des services sociaux, de l'assurance chômage et de l'indemnisation qui sont peu élevés pour l'employeur... Il y avait toute une liste de subventions. Il est assez difficile de résister si l'on vous offre une occasion de déménager avec des mesures incitatives semblables, mesures qui sont encore plus importantes au Texas. En ce qui concerne le Mexique, sa population n'est pas illettrée, elle est assez qualifiée.

M. Duffy: J'ai un problème ici. Je ne vais pas vivre aux États-Unis. Je n'aime pas l'environnement politique de ce pays.

M. Barrett: C'est bien.

M. Duffy: Je n'aime pas sa philosophie politique. Je n'aime pas le fait que 35 millions d'Américains n'ont pas d'assurance maladie. Ce qui m'intéresse, c'est de créer des emplois dans l'Île-du-Prince-Édouard, car je vis ici.

[*Texte*]

Mr. Barrett: You're a unique local businessman. That was part and parcel of the way we did business in this country two generations ago, even one generation ago, but the ruthless commercial world has altered that social structure. You're an anomaly. You must worry about what will happen to your employees under that pressure.

The Chairman: I believe that last question was a rhetorical question.

Mr. Barrett: Rhetorical and whimsical.

The Chairman: That is a given.

Mr. Bosley: I'd be as worried as Mr. Barrett if I thought his last question was right, Mr. Chairman. I think our witness is an example of something I've seen more and more, not less and less, which I think is a good sign.

I want to ask a couple of questions about what the current state of play is if you want to export into Mexico. What tariffs are you subject to?

Mr. Duffy: We have been working with a small Mexican distributor, and the licence situation is probably more difficult than the tariff situation is. You have to get the thing registered with the government as an import item that is approved for sale, and that probably takes about a year. The actual tariff situation at the moment is more than I know about. It's probably 15% or something on that order of magnitude.

• 1030

Mr. Bosley: For you and for your competition?

Mr. Duffy: Yes, that's right.

Mr. Bosley: I take it this agreement eventually reduces that tariff for you?

Mr. Duffy: Yes, it would.

Mr. Bosley: But not for the Germans and the Japanese. . .into the Mexcian market?

Mr. Duffy: That's true, but for multinational companies the question of tariffs is small potatoes. What happens is that if something is being sold for $1, an external multinational will ship it in there for 25 cents. In this way they pay duty on 25 cents rather than on a dollar. That's the transfer price to their Mexican office. On transfer prices, 15% duty doesn't inhibit you from doing business anywhere.

The Americans do the same thing in Canada. Before we had the free trade agreement they would ship stuff in here at 25 cents on the dollar, pay the duty, and get on with their lives.

Mr. Bosley: If they had market share?

Mr. Duffy: Yes.

Mr. Bosley: What about provincial restraints in Canada?

Mr. Duffy: These products have to be registered with Health and Welfare Canada—

Mr. Bosley: Once you're registered nationally, are you for sale to every provincial hospital?

[*Traduction*]

M. Barrett: Comme homme d'affaires local, vous êtes rare. C'est ainsi que nous faisions les affaires dans ce pays il y a deux générations, je dirais même, il y a une génération; mais les gens d'affaire sans scrupule, ont changé cette situation. Vous êtes une exception. Vous devez vous inquiéter de ce qui va arriver à vos employés à cause de cette pression.

Le président: Je présume que la dernière question était de pure forme.

M. Barrett: De pure forme et fantaisiste.

Le président: C'est évident.

M. Bosley: Je serais aussi inquiet que M. Barrett si j'estimais que sa dernière question était bonne, monsieur le président. Je pense que notre témoin représente une catégorie d'homme d'affaires que je vois de plus en plus, et c'est un bon signe.

J'aimerais poser quelques questions sur la situation actuelle de ceux qui veulent exporter vers le Mexique. À quels tarifs êtes-vous assujetti?

M. Duffy: Nous collaborons avec un petit distributeur mexicain, et les licences posent probablement plus de problèmes que les tarifs. Nous devons faire enregistrer le produit par le gouvernement comme article d'importation approuvé pour la vente, et cela prend environ un an. Quant au tarif même, je ne sais pas très bien. Il est de 15 p. 100 environ.

M. Bosley: Pour vous est vos concurrents?

M. Duffy: Oui, c'est exact.

M. Bosley: Si je comprends bien, en fin de compte, cet accord va faire réduire les tarifs qui vous sont imposés?

M. Duffy: Oui.

M. Bosley: Mais pas pour les Allemands ou les Japonais. . . qui veulent accéder au marché Mexicain?

M. Duffy: En effet; mais pour les sociétés multinationales, la question des tarifs est sans importance. Voici comment les choses se passent. Si un produit est vendu à 1$, une multinationale étrangère va le vendre sur le même marché à 25 cents. Ainsi, il paie les droits de douane sur 25 cents et non sur 1$. Il s'agit du prix de cession à leur bureau mexicain. Sur les prix de cession, des droits de 15 p. 100 ne vous empêchent pas de mener vos activités.

Les Américains font la même chose au Canada. Avant la signature de l'Accord de libre-échange, ils envoyaient des produits ici à 25 cents du dollar, payaient les droits, et la vie continuait.

M. Bosley: S'ils avaient une part du marché?

M. Duffy: Oui.

M. Bosley: Qu'en est-il des restrictions provinciales au Canada?

M. Duffy: Ces produits doivent être enregistrés à Santé et Bien-être social Canada. . .

M. Bosley: Une fois que vous êtes enregistré au ministère fédéral, pouvez-vous vendre vos produits dans tous les hôpitaux et dans toutes les provinces?

[*Text*]

Mr. Duffy: Yes.

Mr. Bosley: So it's not a problem for you.

Mr. Duffy: No, it isn't a problem.

Mr. Bosley: I don't have any more questions. I wish you every success. I think it's a great story.

Mr. Duffy: Thank you.

Mr. Bosley: I would say this—the witnesses prior to you were talking about the inherent march of some of the things David was talking about. You've probably met a lot of guys like yourself who started small and medium-sized businesses over this time.

It's my experience that much of the decision-making about where to be or what kind of corporate style you want is intensely personal for people like you. This notion that businesses are completely driven by economic parameters is simply untrue. People make locational decisions based upon preferences in where they want to live. To the greatest degree possible, people start businesses in order to express their personalities and their own preferences for lifestyle. That has been my experience with lot of guys in business. Certainly that has been the case in my family's business and in David's family's business. Is that fairly typical, in your view?

Mr. Duffy: I would say so. I would agree with that.

Mr. Bosley: So this notion that if we adopt trading rules that allow you to enter markets without tariffs and so forth, and that somehow we will force you to become a great multinational corporation—this is wrong?

Mr. Duffy: I don't know that there is a lot of evidence for it.

Mr. Bosley: Okay, thank you.

Mr. LeBlanc: Did you receive any government assistance that would have encouraged you to stay or to locate in P.E.I., or was it mainly the factors you mentioned earlier?

Mr. Duffy: We piped into all the standard arrangements that were available locally—ACOA or its predecessors—but that wasn't the major. . . I didn't have any plans to move, and that was one of the major problems.

There are advantages to being on Prince Edward Island. We're one mile from the airport. We can get to the airport, drop something off, and get back to the plant within 20 minutes. If that were Toronto, we couldn't do that. And we have good air connections out of Charlottetown.

The potato industry here, the processors have excellent trucking arrangements between P.E.I., Boston, and New York. I can ship a pallet of goods to Oxford Connecticut faster than I can fly them into JFK and get them up to Oxford. It's three days from here to Oxford Connecticut, and there are trucks leaving Charlottetown every morning for Boston and New York. So this is a good place to be in terms of transportation—in terms of access to the U.S. northeast, anyway.

[*Translation*]

M. Duffy: Oui.

M. Bosley: Ce n'est donc pas un problème pour vous.

M. Duffy: Non, pas du tout.

M. Bosley: Je n'ai pas d'autres questions. Je vous souhaite beaucoup de succès. Je vous félicite de tout ce que vous avez fait.

M. Duffy: Merci.

M. Bosley: Je dois dire une chose. . . les témoins qui vous ont précédés ont parlé de la marche inhérente de certaines des choses que David a mentionnées. Vous avez probablement rencontré beaucoup de gens comme vous-mêmes qui ont lancé des PME au cours de cette période.

D'après mon expérience, la plupart des décisions relatives à l'emplacement d'une société ou au style corporatif à adopter sont essentiellement personnelles et relèvent de personnes comme vous. Il est tout simplement faux de prétendre que les entreprises fonctionnent uniquement sur la base de paramètres économiques. Les gens d'affaires choisissent l'emplacement de leurs entreprises en fonction de l'endroit où ils aimeraient vivre. Dans la plus grande mesure du possible, on lance une entreprise pour exprimer sa personnalité et ses préférences quant au mode de vie. C'est ce que j'ai appris d'un grand nombre de gens d'affaires. Tel a certainement été le cas pour notre entreprise familiale et pour celle de David. À votre avis, cela est-il assez courant?

M. Duffy: Oui, en effet.

M. Bosley: Par conséquent, l'idée selon laquelle si nous adoptons des règles commerciales qui vous permettent de pénétrer des marchés sans payer de tarifs etc., nous vous obligerons à devenir une grande société multinationale—est-elle fausse?

M. Duffy: Je ne sais pas si l'on en a fait la preuve.

M. Bosley: Bon, merci.

M. LeBlanc: Avez-vous reçu une aide gouvernementale qui vous aurait encouragé à demeurer ou à vous installer dans l'Île-du-Prince-Édouard, ou avez-vous tenu compte essentiellement des facteurs que vous avez mentionnés tout à l'heure?

M. Duffy: Nous avons tiré parti de toutes les structures qui existaient sur place—l'APECA ou ses prédécesseurs—mais ce n'était pas la raison principale. . . je n'avais pas l'intention de déménager, et c'était là l'un des principaux problèmes.

Vivre dans l'Île-du-Prince-Édouard présente des avantages. Nous sommes à moins de deux kilomètres de l'aéroport. Nous pouvons y aller déposer quelque chose et revenir à l'usine en 20 minutes. Si nous étions à Toronto, cela ne serait pas possible. Et les liaisons aériennes sont bonnes à partir de Charlottetown.

Les producteurs de pommes de terre ont d'excellentes lignes de transport par camion à destination de Boston et de New York. Je peux expédier une palette de marchandises à Oxford au Connecticut plus rapidement que si je l'envoyais par avion à JFK et ensuite à Oxford. Le voyage de l'Île-du-Prince-Édouard à Oxford au Connecticut dure trois jours, et chaque matin, des camions quittent Charlottetown à destination de Boston et de New York. En ce qui concerne le transport, nous sommes bien situés—en tout cas, pour l'accès au nord-est des États-Unis.

[*Texte*]

Mr. LeBlanc: And presumably beyond.

Mr. Duffy: Yes.

Mr. LeBlanc: I have a different kind of question. Will the recently passed legislation on patent protection for the pharmaceutical industry affect your business or the environment in which you operate, either positively or negatively?

• 1035

Mr. Duffy: Not really. There was an opportunity under that legislation for the generic drug manufacturers to buy chemicals in Canada for three years, providing they were manufactured in Canada. So it does close that narrow window. That probably was not very significant, but that's a judgment call. If you talk to NovoPharm and Apotex, I'm sure they would disagree rather vehemently.

We're in what you call *in vitro* diagnostics, but the pharmaceutical people are in *in vivo* diagnostics and injectables of that sort. All of the things we're into involve taking a blood sample or other sample and sending it up to the lab. The rules are very different for those two areas.

Mr. LeBlanc: Where do you intend to expand? You're talking about going to South America, Mexico and beyond Mexico. Is that where the main possibilities are for you?

Mr. Duffy: The main possibilities are in the United States. The market is very big there. We're just a peripheral player in a huge market. The U.S. market is probably $35 billion to $40 billion a year. Some of it is easily recognizable. There are four or five very large labs in the U.S., and they do buy a lot of stuff. If you targeted those labs, for example—$1 million worth of business is a very small amount.

So the United States remains a very attractive market for us. As well, a lot of large American companies today, or large companies period, are looking for small suppliers. If you can work up a relationship with a larger company—and we are doing that—to funnel products into them, that's a very good arrangement.

Once again, we're fairly good at the manufacturing end of things, but we have very limited funds to put into the marketing and sales area. If we can work with a larger company to supply components, that's a good deal for us and it's a good deal for them too, because they're always looking for reliable suppliers.

Mr. LeBlanc: I want to share the comments of my colleagues. I'm very impressed with what you've done in the niche that you're in. As someone from Atlantic Canada who is very interested in success stories here—companies in fields that are not traditional in Atlantic Canada—to see you succeed is inspiring to us all.

We're here to find out whether or not the North American Free Trade Agreement and the FTA are in Canada's interest. That is what prompts the discussion. Your company seems to be driven on the strengths of your people,

[*Traduction*]

M. LeBlanc: Et peut-être plus loin.

M. Duffy: En effet.

M. LeBlanc: J'ai une question sur un autre sujet. La Loi sur la protection des brevets pharmaceutiques, qui a été adoptée récemment, aura-t-elle des répercussions ou négatives sur vos activités ou sur l'environnement dans lequel vous travaillez?

M. Duffy: Pas vraiment. La loi stipulait que les fabricants de médicaments génériques pouvait acheter des produits chimiques au Canada pendant trois ans, pourvu que ces produits soient fabriqués ici. Cette possibilité n'existe donc plus. Elle n'était probablement pas très importante, mais chacun a son avis là-dessus. NovoPharm et Apotex auraient sûrement une opinion tout à fait différente de la mienne.

Nous faisons ce qu'on appelle des diagnostics *in vitro*, mais l'industrie pharmaceutique fait des diagnostics *in vivo* et des produits injectables. Dans tout ce que nous faisons, nous prélevons des échantillons de sang et autres, et nous les envoyons au laboratoire. Les règles sont très différentes dans les deux domaines.

M. LeBlanc: Où voulez-vous étendre vos activités? Vous dites que vous irez en Amérique du sud, au Mexique et au-delà. Ces régions vous offrent-elles les meilleures possibilités?

M. Duffy: Les meilleures possibilités se trouvent aux États-unis. Le marché américain est très grand. Nous ne sommes qu'une périphérie d'un marché énorme. Le marché américain représente probablement entre 35 et 40 milliards de dollars par an. Une partie en est facilement reconnaissable. Aux États-unis, il y a quatre ou cinq laboratoires énormes, qui achètent beaucoup de choses. Si nous ciblons ces laboratoires, par exemple—un chiffre d'affaires d'un million de dollars, ce n'est pas beaucoup.

Les États-Unis demeurent donc un marché très attrayant pour nous. En outre, de nos jours, bon nombre de grandes sociétés américaines ou plutôt les grands sociétés en général, recherchent des petits fournisseurs. Si nous pouvons établir un rapport avec une grande société—et c'est ce que nous faisons—pour leur livrer des produits, ce sera une très bonne chose.

Une fois de plus, nous sommes assez bons pour ce qui est de la fabrication, mais nous avons très peu de fonds à investir dans la commercialisation et les ventes. Si nous pouvons travailler avec des grandes sociétés pour leur fournir des composantes, ce sera profitable pour nous et pour elles parce qu'elles sont toujours à la recherche de fournisseurs fiables.

M. LeBlanc: Permettez-moi de revenir à ce que mes collègues ont dit. Je suis très impressionné par ce que vous avez fait dans votre créneau. Je suis originaire des Maritimes et je m'intéresse beaucoup à ceux qui réussissent ici—les sociétés oeuvrant dans des domaines qui ne sont pas traditionnels dans la région de l'Atlantique; votre succès est un motif de fierté pour nous tous.

Nous sommes ici pour voir si l'Accord de libre-échange nord américain et l'Accord de libre-échange sont dans l'intérêt du Canada. Tel est l'objet de nos délibérations. Votre succès s'explique autant par vos forces et celles de ceux

[*Text*]

yourself and the people who work with you here on Prince Edward Island, as much as it is on any trade regime. I think it's important for us, for me anyway, to know there that is an intrinsic quality here that allows firms like yours to develop and grow here in Atlantic Canada.

Mr. Duffy: Thank you.

Mr. Barrett: In his opening remarks our witness said that British Columbia and the west coast and the east coast have a lot in common. I agree, but the biggest problem is that gap in between. The spirit you show here is desirable for all Canadians, and it's very impressive.

The Chairman: I happen to live in that gap in between.

A company in my riding, Com Dev, has located to Moncton, and one of the reasons they went was the university base. One of the things they discovered was the number of people who were educated in Atlantic Canada and want to return home.

Of your staff, are most from Atlantic Canada? Do you have any from that gap in the middle?

• 1040

Mr. Duffy: About 90% are from Atlantic Canada. Some of the professional chemists with PhDs—it's difficult to find local people in that area, so we tend to hire them wherever we can find them.

The Chairman: The other day I read where someone said they were going to teach their children Spanish, because by the end of the decade 35% of Americans would be Spanish. That extends on Mr. LeBlanc's question of going into... Obviously the accession part of the NAFTA is of importance to you.

Mr. Duffy: Of the language spoken in the U.S. today, 20% is Spanish, so it wouldn't be surprising if it goes to 35% over the next few years. The whole question of 350 million Spanish-speaking people south of Mexico is quite a market, and it's pretty attractive. Those countries will develop over the years, and if you get into a Spanish-speaking area and you spend some time converting your literature into Spanish and you try to understand the language, I'm certain that would be an incentive to learn Spanish.

The Chairman: Finally, you mentioned that you went into Taiwan. Do you enter with the same sort of product that you have in Canada, U.S., France and Germany, or do you have a different sort of product? You're aiming at a different market. Is it the same basic product or do you have adjust your product for the market you're going into?

Mr. Duffy: It is the same basic product, although sometimes you have to adjust the packaging.

The Chairman: What do you mean by that?

[*Translation*]

qui travaillent avec vous ici dans l'île du Prince-Édouard que par le régime commercial en vigueur. Je pense qu'il est important pour nous, pour moi en tous cas, de savoir qu'il y a ici une qualité intrinsèque qui permet à des sociétés comme la vôtre de se développer et de croître dans le Canada atlantique.

M. Duffy: Merci.

M. Barrett: Dans sa déclaration liminaire, notre témoin a dit que la Colombie-Britannique et la côte ouest a beaucoup de choses en commun avec la côte est. Je suis d'accord, mais le plus gros problème, c'est la distance entre les deux régions. L'esprit dont vous faites preuve ici est souhaitable pour tous les Canadiens, et c'est très impressionnant.

Le président: Comme par hasard, je vis dans la distance entre les deux.

Dans ma circonscription, une société appelée Com Dev s'est installée à Moncton, notamment parce qu'il y avait une université dans cette ville. L'une des choses que cette société a découvertes, c'était le nombre de personnes qui avaient étudié dans les Maritimes et qui voulaient y retourner.

La plupart de vos employés sont-ils originaires de la région? Y en a-t-il qui viennent de la région intermédiaire?

M. Duffy: Environ 90 p. 100 sont du Canada atlantique. Certains des chimistes professionnels qui ont leur doctorat—c'est-à-dire qu'il est difficile de trouver des gens au niveau local qui soient spécialisés dans ce domaine, et c'est pourquoi nous avons tendance à les engager de toutes les régions.

Le président: Je lisais l'autre jour un article où quelqu'un disait qu'il avait l'intention d'apprendre l'espagnol à ses enfants, puisque d'ici la fin de la décennie, 35 p. 100 des Américains seraient hispanophones. Cela rejoint ce que disait M. LeBlanc tout à l'heure... Manifestement, vous attachez une certaine importance à notre adhésion à l'ALÉNA.

M. Duffy: En ce qui concerne la langue parlée aux États-Unis à l'heure actuelle, étant donné que 20 p. 100 des habitants sont hispanophones, je ne serais pas du tout surpris que cela passe à 35 p. 100 au cours des prochaines années. C'est sûr qu'une population de 350 millions d'hispanophones au sud du Mexique représente tout un marché—un marché fort attrayant, d'ailleurs. Ces pays vont certainement se développer au cours des années, et par conséquent, si l'on décide de s'implanter dans une zone hispanophone où il faut faire traduire ses brochures et ses documents en espagnol et essayer de bien comprendre la langue, eh bien, c'est certainement une forte incitation à apprendre l'espagnol.

Le président: Enfin, vous avez mentionné que vous vendiez vos produits à Taïwan. Est-ce que vous y vendez le même genre de produits que vous commercialisez au Canada, aux États-Unis, en France et en Allemagne, ou s'agit-il plutôt d'un produit différent? Vous essayez de pénétrer un marché différent et je me demande donc si votre produit est resté le même ou si vous avez dû l'adapter au marché qui vous intéressait?

M. Duffy: C'est essentiellement le même produit, bien que l'emballage soit un peu différent.

Le président: Que voulez-vous dire par là?

[*Texte*]

Mr. Duffy: You might have to put it in smaller sizes or different configurations or something of that sort.

The Chairman: Okay.

Mr. Bosley: Sometimes different colours, because that's what the market wants.

Essentially, you want to be just a manufacturer.

Mr. Duffy: Yes.

Mr. Bosley: How do you pick a distributer? Is it somebody who is selling complementary products?

Mr. Duffy: Not necessarily. There are pluses and minuses to that.

Mr. Bosley: That's what I'm asking.

Mr. Duffy: We like to find somebody who has a target focus on the hospital market.

Mr. Bosley: On the end user.

Mr. Duffy: That's right.

Mr. Bosley: I ask this because I suspect there are a lot of companies in your situation in Canada. Half of the 40,000 manufacturing businesses in existence in Canada today didn't exist 10 years ago. They're new small companies.

One niche I hadn't thought of is something that the Japanese and Germans are doing—the Japanese have done it better than the Germans have—which is national distribution exporting, marketing arms. I don't think we've thought about that yet. There ought to be somebody specializing in taking into the Mexico, only venture specific Canadian products.

Has anyone ever come to you and said they wanted to build a marketing company, a distribution company, on the notion of the quality of Canadian products in the Mexican market? No one has said that to you, have they?

Mr. Duffy: No, but the idea has been bandied about in the medical diagnostic industry. I suspect that it's a nice theoretical concept, but in practice—

Mr. Bosley: It's too flag-waving.

Mr. Duffy: —it's hard to get all the players on side all the time. I think that's the real problem.

Mr. Bosley: So you want to be in the hands of professional distributer, not a new boy.

Mr. Duffy: Yes, and if you're going to be in this business you need good feedback from the marketplace. You can't afford to get too far away from it.

The Chairman: Thank you, Mr. Duffy.

[*Traduction*]

M. Duffy: C'est-à-dire qu'il faut parfois de plus petits formats ou des configurations différentes.

Le président: Très bien.

M. Bosley: Peut-être des couleurs différentes, si c'est un facteur important pour le marché.

Essentiellement, vous voulez être juste un fabricant.

M. Duffy: Oui.

M. Bosley: Comment faites-vous pour choisir un distributeur? Adressez-vous à quelqu'un qui vend des produits complémentaires?

M. Duffy: Pas forcément. Il peut y avoir des avantages et des inconvénients à ce genre d'approche.

M. Bosley: C'est justement ce que je vous demande de m'expliquer.

M. Duffy: Nous essayons de trouver quelqu'un qui cible le marché hospitalier.

M. Bosley: C'est-à-dire, l'utilisateur final.

M. Duffy: C'est exact.

M. Bosley: Si je vous pose la question, c'est parce que j'ai l'impression qu'il existe au Canada de nombreuses entreprises dont la situation est semblable à la vôtre. La moitié des 40 000 entreprises manufacturières actuellement implantées au Canada n'existaient pas il y a 10 ans. Il s'agit de nouvelles petites compagnies.

Il y a un créneau auquel je n'avais pas pensé, et c'est un créneau qu'exploitent les Japonais et les Allemands—les Japonais avec plus de succès que les Allemands—c'est-à-dire, l'exportation de services nationaux de distribution ou de commercialisation. Nous n'avons pas beaucoup songé à cette possibilité. Il faudrait des gens qui se spécialisent dans ce domaine et qui se chargent donc de la commercialisation au Mexique de produits canadiens visant des marchés bien précis.

Est-ce que quelqu'un vous a déjà dit qu'il voulait créer une entreprise de commercialisation ou de distribution en insistant sur la qualité des produits canadiens à vendre sur le marché mexicain? Je suppose que personne ne vous a jamais parlé d'une telle idée?

M. Duffy: Non, mais je sais qu'on en parle dans l'industrie des instruments pour diagnostic médical. J'ai l'impression que c'est un beau concept théorique, mais que dans la pratique...

M. Bosley: C'est une approche trop nationaliste.

M. Duffy: ...il est difficile de faire coïncider l'approche de tous les intervenants tout le temps. Voilà le vrai problème, à mon avis.

M. Bosley: Donc, vous voulez vous adresser à un distributeur professionnel, et non à quelqu'un de nouveau.

M. Duffy: Oui, car si on veut travailler dans ce secteur, il faut être très au courant de l'évolution du marché. On ne peut pas se permettre de perdre le contact avec sa clientèle.

Le président: Merci, monsieur Duffy.

[*Text*]

• 1043

• 1053

The Chairman: I call our next witness, from the Atlantic Fish Specialities Limited, Thomas Hayes.

Mr. Thomas J. Hayes (President, Atlantic Fish Specialties Limited): Thank you. As the previous speaker said, it's a pleasure to be here this morning. I have a few comments I would like to make and then my preference would be to get into a bit of a discussion.

I should qualify my remarks by saying that I'm a co-owner and operator of a small business, and that's the perspective from which I speak this morning. I recognize that what is good for my company and myself may not necessarily be good for Prince Edward Island or Canada in general, but I can only speak from my own personal experiences.

Our company, Atlantic Fish Specialties—the brand name is AFS, so I'll use that acronym—was established in 1981. We are manufacturers and marketers of high quality, value-added, smoked seafood products. Those products would include smoked salmon—a number of species, Atlantic, Pacific—smoked trout, mackerel, scallops and herring. We employ approximately 25 people and unlike many of the seafood firms here in Prince Edward Island, we operate year-round.

We've been in business for 10 years. We had a rocky start, but since 1987 we've managed to prosper and grow somewhat. Our current profile would see us doing 60% of our business in Canada and 40% in the U.S. In terms of the Canadian market, about 80% of our business would be on the retail side and 20% on the food service side—food service being hotels, restaurants and institutions. Some of the retail names in Canada you might be familiar with: locally here would be the Sobeys chain; in the province of Quebec, Price Club, if you're familiar with that operation. We have done some business with Provigo and Maxi stores as well.

• 1055

In the U.S. we have focused mainly on the food service side, which is restaurants and hotels again, but we've done some niche marketing. We've had some good success in both the airline industry and more recently in the cruise line industry. Some of the customers we've served in the airline industry over the years have included, or continue to include, American Airlines out of Dallas, United Airlines out of Chicago, Northwest, Air Canada, Canadian Airlines, Air Nova, KLM, which is the Dutch airline. In terms of the cruise business, some of our customers have included Cunard, Princess, recently Carnival, and some of the smaller independent lines like Regency and Celebrity.

[*Translation*]

Le président: Je demanderais au témoin suivant, Thomas Hayes, qui représente l'entreprise Atlantic Fish Specialties Limited, de venir nous rejoindre à la table.

M. Thomas J. Hayes (président, Atlantic Fish Specialties Limited): Merci. Comme le disait l'invité précédent, c'est un véritable plaisir que d'être parmi vous ce matin. J'ai quelques remarques liminaires à faire avant que nous n'entamions la discussion.

Je devrais peut-être vous dire, en guise d'introduction, que je suis copropriétaire et exploitant d'une petite entreprise et c'est donc dans cette optique que je vous fais mes commentaires ce matin. Je sais que ce qui profite à mon entreprise et à moi-même n'est pas forcément profitable à l'Île-du-Prince-Édouard ou au Canada en général, mais je dois évidemment me fonder sur mes expériences personnelles.

Notre entreprise, la Atlantic Fish Specialties—comme la marque est connue sous les initiales AFS, je vais me servir de ce sigle—a été créée en 1981. Nous fabriquons et commercialisons des produits de la mer fumés de haute qualité et à valeur ajoutée. Il s'agit entre autres de saumon fumé—de plusieurs espèces, soit du saumon de l'Atlantique et du Pacifique—de truite, de maquereau, de pétoncles et de hareng fumés. Nous avons environ 25 employés et, à la différence de la plupart des compagnies de poisson et de fruits de mer dans l'Île-du-Prince-Édouard, nous sommes ouverts toute l'année.

Notre entreprise existe donc depuis une dizaine d'années. Nos débuts ont été un peu difficiles, mais depuis 1987, notre commerce prospère et nous prenons un petit peu d'expansion. D'après notre profil actuel, 60 p. 100 de nos ventes se font au Canada, par rapport à 40 p. 100 aux États-Unis. Quant au marché canadien, environ 80 p. 100 de nos ventes s'effectuent dans le secteur du détail, et 20 p. 100, dans le secteur des services alimentaires—c'est-à-dire les hôtels, les restaurants et les institutions. Quant aux magasins de détail avec lesquels nous traitons au Canada, sur le plan local, il y a la chaîne Sobeys, alors que dans la province de Québec, nous faisons affaire avec le Club Price, que vous connaissez peut-être. Nous avons également parfois fait affaire avec Provigo et les magasins Maxi.

Sur le marché américain, nous avons mis l'accent essentiellement sur les services alimentaires, c'est-à-dire les restaurants et les hôtels, mais nous avons essayé de trouver certains marchés spécialisés. Nous avons assez bien réussi du côté des voyages en avion et des croisières. Nous avons depuis quelques années comme clients American Airlines au départ de Dallas, United Airlines, au départ de Chicago, Northwest, Air Canada, les Lignes aériennes Canadien, Air Nova et KLM, la compagnie hollandaise. Du côté des croisières, nous avons compté parmi nos clients la Cunard, la société Princess, et récemment la société Carnival et certaines des petites lignes indépendantes comme Regency et Celebrity.

[*Texte*]

The company was fortunate in 1991 to be named one of the top businesses in Canada and we won a Canadian award for business excellence.

In terms of our current problems or challenges, and there are many when you're operating a small business, I would think changing technology is something that in our business we have to keep on top of. The raw material sourcing is constantly a problem. Many of the species I mentioned we source from various parts of the world. For example, in the latter part of the 1980s, 90% of the salmon we used came from British Columbia. We used a sockeye species because that was the preference of certain customers we were dealing with.

Today, while we're still purchasing British Columbia salmon, we're focusing a lot more on farm salmon, aquaculture-based product. And in New Brunswick, which is our sister province, we source a lot of product from there, but believe it or not, a lot of the farms in British Columbia have switched from coho, king salmon, and red spring to Atlantic. So we're now at certain times of the year buying farmed fresh Atlantic salmon from British Columbia. Now tell me if that makes sense, but that's the changing nature of the industry.

Mr. Barrett: Sockeye is the best.

Mr. Hayes: It's certainly the easiest to smoke. We buy all our trout, for example, from Idaho. The largest trout farms in the world are located in Idaho, and that's where we have found, out of necessity, we've had to go for our product.

We see tremendous changes in the marketplace. We are facing competition today in some of our markets. We're running up against competitors that we never had to deal with before. There was a time when you in a sense had almost a protected market and some of the players from distant countries left you alone. That's not the case any more. Everybody is chasing the same customers. Perhaps that's a result of the current economic recession, where there is excess processing capacity chasing declining demand. I'm not sure, perhaps it's a result of improved communications. My clients are quite aware of the prices of smoked fish being offered from around the world. It's just a question of getting faxes every day. It's a much more competitive environment, much more of a challenging environment.

Perhaps two industries I could use as examples that have affected us or are affecting us at present would again be the airline and the cruise line industry. It's a good comparision, because in the 1980s we relied heavily on the airline industry as one of our major customers. You people fly a lot, you're aware of what's going on in that industry. I think there are hearings going on this week with respect to one of our carriers here in Canada. I don't think you have passes on American Airlines, not yet at least, but when you do, hopefully if you fly up front, you'll be served AFS smoked salmon. We still retain them as one of our better customers and one of our larger customers. We supply them throughout

[*Traduction*]

Notre compagnie a eu le bonheur de se classer en 1991 parmi les meilleures entreprises au Canada, ce qui lui a valu un prix d'excellence.

Nous rencontrons bien des problèmes et des défis, car il y en a beaucoup pour les petites entreprises. Le plus grand défi dans notre secteur actuellement est à mon avis l'évolution technologique qu'il faut toujours devancer dans une entreprise comme la nôtre. La localisation des fournisseurs de matière première est un problème constant. Nombre des espèces que j'ai citées proviennent de diverses parties du monde. Par exemple, à la fin des années quatre-vingts, 90 p. 100 du saumon que nous revendions provenait de la Colombie-Britannique. En raison des préférences de certains de nos clients, nous achetions le saumon rouge.

Aujourd'hui, nous achetons encore du saumon en Colombie-Britannique mais c'est davantage un produit d'élevage, du saumon provenant de l'aquaculture. Au Nouveau-Brunswick, notre province soeur, nous trouvons un grand nombre de nos produits, mais, vous ne le croirez peut-être pas, beaucoup d'entreprises de pisciculture de Colombie-Britannique ont renoncé au coho, au king et au rouge de printemps au profit du saumon de l'Atlantique. Ainsi, à certaines époques de l'année, nous achetons du saumon de l'Atlantique d'élevage frais en Colombie-Britannique. Cela peut paraître insensé, mais c'est ainsi que notre secteur évolue.

M. Barrett: C'est le saumon rouge qui est le meilleur.

M. Hayes: C'est certainement celui qui est le plus facile à fumer. Nous achetons toute notre truite de l'Idaho par exemple. Les plus grands élevages de truite du monde se trouvent en Idaho et nous avons été forcés de nous approvisionner là-bas.

Sur le marché, on constate d'énormes changements. De nos jours, nous sommes concurrencés sur certains de nos marchés et ces concurrents sont des gens dont nous n'avions pas à nous soucier jusqu'à présent. À une époque, nous avions pour ainsi dire un marché protégé et certains concurrents de pays lointains ne nous importunaient pas. Ce n'est plus vrai. De nos jours, tout le monde s'adresse à la même clientèle et cela s'explique peut-être par la récession économique que nous connaissons, avec une capacité de transformation excédentaire par rapport à une demande à la baisse. Qui sait? C'est peut-être une conséquence de l'amélioration des communications. Mes clients sont tout à fait au courant du prix du poisson fumé offert sur les divers marchés ailleurs. Il suffit d'obtenir ces prix par télécopieur quotidiennement. Le milieu est beaucoup plus concurrentiel et le climat comporte beaucoup plus de défis.

Les deux autres industries qui, par exemple, nous affectent et nous ont affectés sont encore une fois le transport aérien et les voyages-croisières. La comparaison est valable car dans les années quatre-vingts, l'industrie aérienne constituait l'un de nos principaux clients. Comme vous voyagez beaucoup vous-mêmes, vous savez ce qui se passe de ce côté-là. Je pense que cette semaine on tient des audiences sur l'un de nos transporteurs aériens au Canada. Je ne pense pas qu'on vous ait remis de laissez-passer de la compagnie American Airlines, du moins pas encore, mais quand vous en aurez, si vous voyagez en première classe, on vous servira du saumon fumé AFS. Cette compagnie compte encore parmi

[*Text*]

their world-wide network. But that's an industry in decline from my perspective as a supplier. We've seen a lot of mergers and acquisitions and we're going to see more. When you already have American and one or two others, really there's not much growth left for us in that business.

• 1100

In the cruise line industry, it's just the opposite. You will recall, back 15 or 20 years ago, it was considered to be a very select thing for a very limited number of people to do. Then we had the television program *The Love Boat*, and that changed the scene for a lot of people. It's the one segment of the travel industry that is growing and continues to grow very consistently. I think in 1991 that industry handled four million passengers and were projecting over ten million by the year 2000, which isn't very far away.

At present there are over 25 new vessels under construction or on the drawing board. You might say there's a bit of a contradiction, because if you open up the travel section of *The Globe and Mail* today you'll probably see a lot of cruises being discounted. But based on the analysis and the forecast, that's a short-term thing where a lot of new capacity came on the market very quickly. There's a lot of existing capacity out there, but because of new fire and safety regulations a lot of existing ships will be retired.

So in fact a lot of these new megaships they're building, the 70,000-tonne ships, by various lines such as Holland America, Carnival, Princess—these vessels are expected to run at full occupancy. And for me as a supplier of smoked seafood, that again is a new potential market to us. Our products are used throughout that industry, and in certain of the lines, some of the better-quality lines of course are prepared to pay a little more. I think the idea on some of the lines is that they serve smoked salmon at the midnight buffets and by the time people get around to eating it they're half in the bag so they try to slip in a lower-quality product. What we sell is a little bit of a higher quality. So we can only deal with certain lines in that industry. But that's a growth opportunity for us and one we have to continue to pursue.

I must tell you, recently my biggest problem in the last couple of weeks has been low-priced Chilean salmon being dumped in Miama, which I am told is a result of the Japanese not buying as much Chilean Atlantic salmon as they had anticipated. So the best outlet is in Miami in terms of volume. Those are some of the things we're faced with on a weekly basis.

I only heard recently that Norwegian farm salmon—and you're probably aware that Norway has the largest number of salmon farmers in the world—ran into a supposedly temporary ban because of a new virus. The agencies come up

[*Translation*]

nos meilleurs clients, un de nos plus gros clients. Nous lui fournissons nos produits sur tout son réseau à l'échelle mondiale; mais c'est là une industrie en baisse de mon point de vue de fournisseur. Il y a eu beaucoup de fusions et de rachats et il y en aura davantage. Pour une compagnie comme la nôtre qui compte déjà parmi ses clients American Airlines et une ou deux autres compagnies aériennes, il ne reste plus beaucoup de marge de manoeuvre pour croître davantage.

Vous vous souviendrez qu'il y a 15 ou 20 ans seul un petit nombre de privilégiés voyageaient en bateau. Mais après la diffusion de l'émission de télévision *La croisière s'amuse*, les choses ont changé pour bien des gens. C'est un secteur de l'industrie du tourisme qui ne cesse de croître avec constance. En 1991, ce secteur représentait 4 millions de voyageurs et on en prévoyait plus de 10 millions pour l'an 2000, ce qui n'est pas bien loin.

Actuellement, on prévoit la construction de plus d'une vingtaine de nouveaux navires—elle est même commencée dans certains cas. Vous me ferez remarquer une contradiction entre ce que je dis et ce qu'on peut lire dans la section sur les voyages du journal *The Globe and Mail* où ces jours-ci on annonce sans doute des rabais sur bien des croisières. Mais les analyses et les prévisions nous donnent à croire qu'il s'agit d'une situation de courte durée due au fait que soudainement la capacité de ce secteur a grimpé. L'offre est très grande actuellement, mais l'adoption de nouveaux règlements sur la sécurité et la protection contre les incendies va forcer la mise au rancart d'un grand nombre de navires.

Ainsi, les nouveaux méga-navires qui sont en chantier, des navires de 70 000 tonnes, et que construisent diverses lignes maritimes comme *Holland America, Carnival, Princess*, fonctionneront, dit-on, à pleine capacité. Pour moi qui suis fournisseur de fruits de mer fumés, cela constitue un nouveau marché potentiel. Nous vendons nos produits à toutes les entreprises et certaines lignes, de meilleure qualité, sont prêtes à payer un peu plus. Certaines lignes qui servent du saumon fumé lors des buffets de minuit pensent que les gens à ce moment-là sont déjà un peu éméchés et elles essayent donc de faire passer un produit de moins bonne qualité. Notre produit est d'une qualité un peu supérieure, ce qui limite le nombre de nos clients dans ce secteur. Néanmoins, il y a là une possibilité de croissance que nous ne devons pas nous laisser filer entre les doigts.

La plus grande difficulté que j'ai rencontrée il y a quelques semaines, provenait du saumon chilien à bon marché qui avait fait l'objet de dumping à Miami parce que les Japonais n'avaient pas acheté autant de saumon chilien que prévu. Le meilleur débouché pour en écouler une grande quantité est Miami. Voilà le genre de problèmes que nous rencontrons d'une semaine à l'autre.

Dernièrement, j'ai entendu dire que le saumon d'élevage norvégien—et vous savez sans doute que la Norvège a le plus grand nombre d'entreprises d'élevage du saumon du monde—a soi-disant été temporairement interdit à cause

[*Texte*]

with a new one every week. They were banned from Italy, Spain, and France. When those things happen the world is so small now that it affects the farm prices here in Canada, in North America, and again it affects me, because I buy on the open market. I have to fix prices to some of my customers.

Just basically in terms of free trade, as the previous witness suggested, in terms of our future growth, the U.S. is where I see our future growth. When the plant was built in 1981 they looked at the European market as a major market and found otherwise after they were in business.

I revisited the market in Europe just prior to Christmas of this year because I wanted to retest my feeling that it wasn't an opportunity or an alternative for us. Don't get me wrong, there are significant quantities of smoked seafood consumed in Europe, a lot more per capita than in North America.

The problem for us, as a small Canadian producer, to try to break into that market are two things, really. You have good existing producers over there. Second, you have the ocean freight disadvantage. But third and most significant, you have a tariff structure by the EC that is a real impediment to someone like me breaking into that market. That's the reality.

I went over there and spent a couple of weeks to again prove to myself that I'm not missing an opportunity. When I compare that to what's been happening in North America in terms of reduction of tariffs, I guess I have to fall on the side of a. . . I guess deep down I'm a free trader, recognizing it's not perfect. I see that's where the growth is, in the U.S., for a company like my own.

• 1105

With regard to Mexico, I can't really speak to the topic of Mexico with any great degree of experience. I'm doing a lot of reading and research into the Mexican situation and am learning a lot about it, but I haven't made any specific sales into Mexico at this time. So I'd say the jury is out, from my perspective, as to whether that will be a viable alternative to a company such as ours.

I'm certainly interested in what is taking place in Mexico and am certainly going to follow the situation and if I see opportunities I will certainly try to pursue them. Perhaps I'm a bit behind in that sense, I don't know, but I tend not to be a leader but a follower on certain issues. At certain times you have to be a leader.

What else can I tell you? I think our company relies on exports and will continue to rely on exports for its future health. Anything government can do to expedite that or assist us is welcomed. There are great equalizers out there.

The example I used best in the U.S. is that of the Food and Drug Administration—the FDA. On the one hand, we have free trade; on the other hand, the Americans throw up so many smokescreens. We've had a number of examples in

[*Traduction*]

d'un nouveau virus. Il semble que les agences en trouvent un nouveau toutes les semaines. Le saumon norvégien a été interdit en Italie, en Espagne et en France. Le monde s'est tellement rétréci que quand ce genre de situation surgit, le prix du saumon d'élevage au Canada et en Amérique du Nord en subit le contrecoup et moi de même car j'achète sur le marché libre. J'offre un prix fixe à certains de mes clients.

Comme le témoin qui m'a précédé l'a dit, c'est du côté des États-Unis que je vois une croissance possible à l'avenir. Quand l'usine a été construite en 1981, on envisageait une percée majeure sur le marché européen, mais très vite, on a déchanté.

Juste un peu avant Noël, cette année, je suis retourné étudier le marché en Europe parce que je voulais bien m'assurer que ce n'était pas pour nous un débouché possible. Comprenez-moi bien: il se consomme de grandes quantités de fruits de mer fumés en Europe, peut-être plus par habitant qu'en Amérique du Nord.

En tant que petit producteur canadien, deux difficultés se posent essentiellement quand nous voulons percer sur ce marché. Là-bas, ils ont déjà de bons produits. Deuxièmement, il y a l'inconvénient du fret maritime. Mais en troisième lieu, et ce qui est encore plus important, nous faisons face à la structure tarifaire de la CEE qui est une entrave majeure pour quelqu'un comme moi qui veut s'implanter sur le marché. C'est un fait.

Je suis donc allé en Europe où j'ai passé quelques semaines à me prouver à moi-même que je ne ratais pas un débouché. Quand je compare cette situation à celle de l'Amérique du Nord où on a constaté une réduction des tarifs, je me dis qu'il faut bien que j'admette. . . Je pense qu'au fond je suis libre-échangiste, même si je reconnais que le libre-échange n'est pas parfait. Je prévois que la croissance va venir des États-Unis pour une compagnie comme la mienne.

Pour ce qui est du Mexique, je ne peux pas vraiment vous en parler car je ne connais pas très bien la question. Je m'y intéresse, je lis beaucoup sur le Mexique et j'apprends beaucoup, mais pour le moment je n'y ai pas de clients. Pour moi c'est un marché inconnu et je ne saurais vous dire ce qu'il pourrait représenter pour une compagnie comme la nôtre.

Certes, je m'intéresse à ce qui se passe au Mexique et je suis l'évolution de la situation et si des occasions se présentent, il est évident que je vais essayer de les saisir. J'ai peut-être un peu tort, mais j'ai plutôt tendance à suivre le mouvement dans certains cas plutôt qu'à le précéder. Il arrive qu'il faille faire le contraire.

Que pourrais-je vous dire d'autre? Que les exportations sont indispensables à la prospérité de notre compagnie et qu'elles continueront à l'être? Que toute aide du gouvernement dans ce domaine est la bienvenue? Nos concurrents ne manquent pas d'aide.

Le meilleur exemple aux États-Unis est la Food and Drug Administration. D'un côté, nous avons le libre-échange; de l'autre, les Américains ne cessent d'élever des écrans de fumée. Les exemples ne manquent pas depuis un an et demi.

[*Text*]

Canada over the last year and a half. These are very difficult issues to deal with when they start talking about health and public safety, but in my view many of the difficulties are simply that: they're scams or smokescreens and there's not really a lot that government can do to help us in those issues. We just have to work around or work within the bureaucracy somehow.

I'm sure the same complaint can be made about some of our regulatory agencies here in Canada, with respect to U.S. suppliers wanting to ship products into this country, related to health issues, labelling issues, weights and measures, and all those things.

That's basically all I really have to say at this point. I would enjoy having some discussion.

The Chairman: To commence the discussion, Mr. LeBlanc.

Mr. LeBlanc: I want to welcome the witness. I think it's rather revealing and ironic that a fish processing company located in P.E.I. would be processing fish from Idaho and selling it to the United States. Have you received entreaties from people in Idaho to move your operations there?

Mr. Hayes: No, we haven't, but we look at all options. I was listening to the questions of the earlier witness and trying to relate them to our own experience. We have examined the idea of perhaps moving to or acquiring another operation in the United States to get around some of these problems that we've experienced at the border in the last 18 months.

We've been exporting to the U.S. since 1981; we're not neophytes at this game and we've had great success in doing so, but in the last year I've had more trouble getting across the border than I have ever had. So we've looked at the idea for that reason only; to get around that problem.

Then I look at an outfit such as McCain's and I'm sure it could produce all the French fries the world could ever eat in its processing facilities in New Brunswick. But its management obviously had the same concerns with respect to tariffs on value-added products, so they went and acquired or built facilities around the world to deal with local markets. As well, I assume they use local management. So there are some benefits to taking that approach to growth. We haven't done so yet, but it's certainly something we continue to look at, for a variety of reasons.

Mr. LeBlanc: Isn't it one of the main purposes of the free trade agreement that we not be obliged to do so? It's surprising that this border harassment would have increased after the FTA was signed. One would have thought it would have been the reverse.

• 1110

Mr. Hayes: I agree. We have a 10,000-square-foot plant, which is not large by manufacturing standards, that's probably operating at about 60% capacity, if you spread it out over a 12-month period. So obviously my preference would be to build our customer base and grow our business using this facility only and even expand here, for a number of reasons. We don't want the additional overheads and worries of managing other facilities.

[*Translation*]

Quand leurs arguments concernent la santé et la sécurité du public, il devient très difficile de régler ces questions, mais, à mon avis, très souvent ce sont des coups montés ou des subterfuges et il n'y a pas grand-chose que le gouvernement puisse faire pour nous aider. Il faut jouer le jeu de la bureaucratie pour la battre sur son propre terrain.

Je suis sûr que les fournisseurs américains qui veulent vendre leurs produits au Canada se plaignent des mêmes arguments de santé, d'étiquetage, de poids et de mesures avancés par nos administrations de réglementation.

C'est en gros tout ce que j'avais à vous dire pour le moment. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: C'est M. LeBlanc qui commencera.

M. LeBlanc: Je souhaite la bienvenue au témoin. Je trouve assez révélateur et ironique qu'une conserverie installée à l'Île-du-Prince-Édouard reçoive son poisson de l'Idaho pour le revendre aux États-Unis. Les gens de l'Idaho ne vous encouragent-ils pas de temps à autre à déménager chez eux?

M. Hayes: Non, mais toutes les options sont ouvertes. J'ai écouté les questions que vous avez posées au témoin précédent pour voir si elles s'appliquaient à notre cas. Nous avons examiné l'éventualité d'un déménagement ou de l'achat d'une usine aux États-Unis pour éviter certains des problèmes que nous rencontrons à la frontière depuis 18 mois.

Nous exportons aux États-Unis depuis 1981; nous ne sommes pas des néophytes, nous connaissons les règles du jeu, nous nous débrouillons très bien, mais depuis un an j'ai beaucoup plus de problèmes à la frontière qu'auparavant. Nous avons donc envisagé cette possibilité pour cette seule raison, pour éviter ce problème.

Par contre, si on prend le cas de McCain, je suis sûr qu'ils pourraient fabriquer des frites pour le monde entier dans leurs usines du Nouveau-Brunswick. Mais, de toute évidence, sa direction s'est posé les mêmes questions concernant les droits sur la valeur ajoutée et elle a décidé d'acheter ou de construire des usines dans le monde entier pour servir les marchés locaux. Je suppose que ces usines sont également dirigées par des gens de l'endroit. Cette technique de croissance présente certains avantages. Nous ne l'avons pas encore adoptée, mais nous continuons à nous y intéresser pour toutes sortes de raisons.

M. LeBlanc: Un des principaux buts de l'entente de libre-échange n'est-il pas justement de ne pas vous y obliger? Il est surprenant que ces problèmes à la frontière aient augmenté après la signature de l'ALÉ. On aurait plutôt pensé que ce serait le contraire.

M. Hayes: Tout à fait d'accord. Notre usine fait 10 000 pieds carrés, ce qui n'est pas très gros par rapport à la norme habituelle, et elle tourne probablement aux alentours de 60 p. 100 de sa capacité si on étale la production sur 12 mois. Il est évident que je préférerais augmenter le bassin de ma clientèle au Canada pour faire tourner à plein régime cette usine ou même l'agrandir pour un certain nombre de raisons. Nous ne voulons pas des frais généraux et des soucis supplémentaires que la gestion d'autres installations nous créerait.

[*Texte*]

When I was in the venture capital business I learned that it's very difficult to manage from a great distance. We had a theory that if something was more than two hours away, forget it. I even looked at an existing smoked fish operation out in Seattle; again, as a way of dealing with some of these problems we were having. But I backed off, simply because I realized I can't be in two places at once very often, although we try, as I am sure you do.

But there's no question that this is the theory of free trade and that's how it should work, but the reality is that it always doesn't work that way. Having said that, I'd like to point out that I'm not being negative on the FTA. I think those are problems that will be resolved over time.

Mr. LeBlanc: Have you complained to Canadian authorities about these impediments at the border? If so, how have your complaints been dealt with?

Mr. Hayes: When you're dealing with issues of what they're calling health issues or public safety issues you have to be very careful. I'm a former federal public servant and I have found that the best way to beat them is to work with them at that level and somehow you'll resolve the problem, rather than getting into a high-profile match of words. The impact of our business in the total economic scene here in Canada is very small, so it's not like the foreign content of Honda motor cars. They even had trouble with PVY-n with P.E.I. potatoes and the potato industry is a very significant one here in Prince Edward Island. It's hard to garner support when you're a small business. I don't think it's because the government wouldn't want to; I just don't think it would be the most effective way to deal with the situation.

What I'm really talking about—although I probably shouldn't have raised it—is the scientific community and the FDA having a zero tolerance for a certain bacteria in food products that is completely inconsistent with how the rest of the world is treating this particular bacteria. As a result, it's a very technical issue and not one that is easily understood unless you're involved in the nitty-gritty of the business.

Mr. LeBlanc: It's a technical issue, but it raises an important point in terms of the NAFTA. Earlier this morning we had representatives of the National Farmers Union before the committee and one of the points they brought forward was relating to the NAFTA regulations on sanitary and phyto-sanitary standards and what I hear you saying is that the Americans are using health and safety as a disguised trade restriction. Is that correct? And the members of the National Farmers Union are saying we need to have the right in Canada to maintain our standards.

At the same time, there's this saw-off between the disguised trade restrictions and the needs and rights of a society to allow itself to protect the health and safety of its citizens, primarily, and its industries. The open question for trade law is how we are to deal with this. Your business is coming up against that dilemma as well.

[*Traduction*]

Quand je m'occupais d'investissement de capital de risque, j'ai appris qu'il était très difficile de gérer à distance. Notre théorie était simple: si c'est à plus de 2 heures, n'y pensons pas. Je me suis même intéressé à une usine de poisson fumé à Seattle; encore une fois, comme solution à certains de nos problèmes. Mais j'ai renoncé, simplement parce que je me suis rendu compte que je ne pouvais pas être très souvent en même temps à deux endroits à la fois, malgré tous mes efforts, tout comme vous, j'en suis sûr.

Il n'en reste pas moins que c'est ainsi que devrait marcher le libre-échange, en théorie, mais dans la pratique ce n'est pas toujours le cas. Cela dit, je m'empresse d'ajouter que je ne condamne pas l'ALE. À mon avis ce sont des problèmes qui se résoudront avec le temps.

M. LeBlanc: Vous êtes-vous plaint auprès des autorités canadiennes de ces problèmes à la frontière? Et dans l'affirmative, a-t-on trouvé une solution à vos plaintes?

M. Hayes: Lorsque les arguments concernent les questions de santé et de sécurité du public, il faut agir avec beaucoup de prudence. J'ai été fonctionnaire fédéral et je sais que le meilleur moyen de résoudre ce genre de problème est de ne pas envenimer les choses en essayant d'y donner trop d'importance. Notre impact sur l'économie canadienne est très faible, nous n'avons pas le poids d'une compagnie comme Honda. Les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard ont même eu un problème avec le virus PVY-n et l'industrie de la pomme de terre est très importante pour l'Île-du-Prince-Édouard. Il est difficile de se faire défendre quand on est une petite entreprise. Je ne dis pas que c'est parce que le gouvernement ne veut pas, mais simplement qu'à mon avis ce n'est pas le meilleur moyen pour régler le problème.

Ce que je veux dire, en vérité—et j'aurais probablement mieux fait de m'abstenir—c'est qu'il y a dans les produits alimentaires une bactérie qui ne dérange pratiquement personne sauf le monde scientifique et la FDA. C'est donc une question très technique, qui n'est pas facile à comprendre sauf pour les initiés.

M. LeBlanc: C'est une question technique, mais elle soulève un point important concernant l'ALÉNA. Un peu plus tôt ce matin nous avons reçu des représentants du Syndicat national des agriculteurs et ils nous ont parlé entre autres des règlements de l'ALÉNA concernant les normes sanitaires et phytosanitaires et vous êtes en train de me dire que les Américains se servent d'arguments de santé et de sécurité pour restreindre indirectement les échanges commerciaux. N'est-ce pas? Et les membres du Syndicat national des agriculteurs insistent sur la nécessité pour le Canada de protéger ses propres normes.

Il y a donc, d'une part, ces restrictions commerciales déguisées et, d'autre part, la nécessité et le droit d'une société à protéger la santé et la sécurité de ses citoyens, surtout, et celle de ses industries. C'est au droit commercial d'apporter une réponse à cette question. Vous êtes vous aussi confronté à ce dilemme.

[*Text*]

• 1115

Mr. Hayes: Yes, it's a difficult situation. One can claim that it is a so-called non-tariff barrier and just another impediment to doing business down there. If you talk to the people in the FDA you'll hear a genuine concern over this particular issue, but I don't see it that way, being in the industry, and knowing the accepted practices by all other countries in the world.

Mr. LeBlanc: You mentioned two challenges in your business and I'd like to ask you a general question about Canadian competitiveness. You mentioned the challenges of changing technology and raw material sourcing. Could you say a bit more about that subject and about what the other challenges are to being competitive, located where you are, in Prince Edward Island?

Mr. Hayes: There are many—or at least there were—locational disadvantages to being located here. I don't want to get into the history of why the company is here, but the fact of the matter is the plant is here and we have to make it work. That's the attitude I suppose we took back in the early 1980s, when we were in significant financial trouble.

One of the problems we had was building a work force. For salmon slicing, for example, which is a very significant skill that's required by our operation, you don't go out on the street and say you need a salmon slicer and then find one. In the same way, you don't go out on the street and say you need a salmon smoker. They initially brought one over from Denmark.

One of the secrets to our success today, however, was that over those rough ten years we have built a work force that's second to none in terms of skills and productivity in this particular industry. I know that because I travel around the world and go into other smoked fish operations, so I can say that with a degree of legitimacy. Mind you, it's a small work force, but we have a good work force now.

What I do see happening on the technology side though, is that much of the equipment and technology with respect to the smoking process and to packaging comes from Europe. We see some of the larger concerns—equipment manufacturers, as well as some of the smokers—continuing to do a lot of R and D and coming out with new types of equipment on a continuing basis.

For a little guy, it's tough to stay on top of what's happening and also tough to factor that into the whole investment scenario of new investment constantly being required in order to upgrade. Those are some of the challenges I see on that side.

In terms of raw material, it's really a function of knowledge now. The logistics and so on are now in place and we can source raw material from basically anywhere in the world it exists. So it's really a function of being on top of what is happening in terms of pricing, markets, and so on.

Here's one little anecdote. Back in 1986, during Expo '86 in Vancouver, the Cunard line had positioned one of its vessels, the Cunard *Countess*, out there and we had the business to supply it with smoked salmon at that time. We were trucking frozen salmon from Vancouver all the way to Charlottetown, smoking it in Charlottetown, then sending that product down to the warehouse in Miami via Boston, where Cunard would be putting that smoked salmon into a

[*Translation*]

M. Hayes: La situation est effectivement difficile. On pourrait parler de barrière non tarifaire ou d'entrave au commerce. Les gens de la FDA nous diront, si vous les interrogez, que le problème est réel. Je ne vois cependant pas les choses de cette façon, moi qui suis du secteur et qui connais les pratiques acceptées par les autres pays du monde.

M. LeBlanc: Vous avez parlé de deux défis en particulier pour votre secteur. J'aimerais vous poser une question d'ordre général au sujet de la compétitivité du Canada. Les défis sont le changement technologique et l'approvisionnement en matières premières. Pouvez-vous développer davantage et nous dire s'il y a d'autres défis auxquels vous faites face à l'Île-du-Prince-Édouard en ce qui concerne la compétitivité?

M. Hayes: L'emplacement comporte—ou du moins comportait—plusieurs désavantages. Je ne veux pas nous raconter pourquoi la société s'est installé à cet endroit, mais l'usine s'y trouve et il faut accepter la situation. C'est l'attitude que nous avons adoptée au début des années quatre-vingt, lorsque nous nous sommes retrouvés dans une situation financière précaire.

Nous devions entre autres constituer une main-d'oeuvre. Le tranchage du saumon est une de nos opérations très spécialisées. Les trancheurs de saumon ne se trouvent pas facilement. Il en va de même pour les gens qui fument le saumon. Nous avons dû faire venir quelqu'un du Danemark au début.

Le secret de notre succès aujourd'hui tient au fait qu'au cours de ces 10 années difficiles, nous sommes parvenus à nous constituer une main-d'oeuvre sans égal pour ce qui est de la compétence et de la productivité. Je peux en attester parce que j'ai vu d'autres entreprises préparant du poisson fumé dans le monde. Notre main-d'oeuvre n'est pas nombreuse, mais elle est excellente.

En ce qui concerne l'aspect technologique, je dois dire qu'une bonne partie du matériel et des moyens techniques reliés au processus de fumage et d'empaquetage vient maintenant d'Europe. Certaines grosses entreprises—des fabricants d'équipement comme des fumoirs—continuent de faire de la recherche et du développement et mettent constamment au point de nouveaux types d'équipement.

Les petites entreprises ont du mal à se maintenir à flot et à tenir compte de la nécessité de s'améliorer continuellement dans leurs décisions d'investissement. Voilà donc quels sont les défis sur ce plan.

Pour ce qui est des matières premières, c'est essentiellement une question d'information. La logistique est en place. Nous pouvons nous approvisionner en matières premières presque n'importe où dans le monde. Il s'agit de se tenir au courant de la situation en ce qui concerne les prix, les marchés, etc.

Je vous raconte une petite anecdote, si vous le permettez. En 1986, au cours de l'Exposition de Vancouver, la Cunard a amarré un de ses navires dans le port, la Cunard *Countess*, et c'est nous qui avons reçu la commande pour l'approvisionner en saumon fumé. Nous expédiions le saumon congelé par camions de Vancouver à Charlottetown, nous le fumions à Charlottetown, puis nous l'envoyions à un entrepôt de Miami via Boston, où la Cunard le plaçait dans

[*Texte*]

container with approximately 30 or 40 other frozen items. Marrying all the product together, Cunard would then ship that container back to Vancouver and load the smoked salmon on board the ship. Now, how that makes any sense, I don't know, but that's the way it was—and still is, in many cases. So we've managed to find a way, I suppose, of doing that.

As another example, people are always surprised when I tell them about the Idaho trout. On the Princess cruises, if you get on a ship in Seattle or Vancouver and go to Alaska this summer you're going to be eating AFS smoked salmon that travelled a circuitous route again: down through Florida and back that way. So it doesn't make a lot of sense, but we've found a way to do it. When you're in business you do what you've got to do to survive, as long as it's above board and legal.

Mr. Bosley: Thank you for your testimony, Mr. Hayes. People in the smoked fish business should not talk about smokescreens.

Mr. Hayes: It was a poor choice of words.

• 1120

Mr. Bosley: However, before someone else takes your testimony and perhaps uses it a different way—I think Mr. LeBlanc was a bit surprised, as I was, about your testimony—I want to be clear about what you think is actually happening at the border, because someone is going to pick up your testimony and see from it that free trade isn't working, and you're the proof, because you're harassed at the border, and might think that we should therefore tear up the free trade agreement and eliminate all this harassment. Would you be better off?

Mr. Hayes: No, absolutely not.

Mr. Bosley: Exactly.

Mr. Hayes: The border will still be there.

Mr. Bosley: Were there tariffs on smoked products in the U.S. before?

Mr. Hayes: Yes, there were.

Mr. Bosley: What were the tariffs?

Mr. Hayes: The tariff on salmon was 10% when we started, I believe; the one on trout was 10%. I'm not sure about the tariff on mackerel, but those were the two main ones.

Mr. Bosley: What are the tariffs with respect to the Europeans?

Mr. Hayes: They can range from 15% to 30%, depending on the country.

Mr. Bosley: Is there anything in the GATT that's going to deal with that situation? I don't know.

Mr. Hayes: No, I don't think so.

Mr. Bosley: If we can't get anything through GATT should we be headed towards a long-term, separate, bilateral North American-European free trade agreement?

[*Traduction*]

un conteneur avec une trentaine ou une quarantaine d'autres articles congelés. La Cunard rassemblait le tout et l'expédiait par mer à Vancouver où il était transbordé sur son navire dans le port. Je ne sais pas si c'était bien logique, mais les choses se passaient de cette façon—et se passent toujours de cette façon dans bien des cas. Nous avons trouvé le moyen de faire le travail.

De même, les gens sont toujours surpris lorsque je leur parle de la truite de l'Idaho. Lors d'une croisière Princess, si vous montez à bord du navire à Seattle ou à Vancouver à destination de l'Alaska cet été, vous mangerez du saumon fumé AFS qui a fait le grand détour en passant par la Floride. Encore là, nous avons trouvé le moyen de nous acquitter de notre mission. Nous faisons tout ce qu'il faut pour survivre à condition que ce soit légal.

M. Bosley: Merci de votre témoignage, monsieur Hayes. Les gens qui fument le saumon ne devraient pas parler d'écrans de fumée.

M. Hayes: C'était en effet un mauvais choix de mots.

M. Bosley: Avant que quelqu'un n'utilise votre témoignage à d'autres fins—je dois dire que j'ai été quelque peu surpris par vos propos, comme M. LeBlanc, d'ailleurs—je voudrais vous faire préciser un point au sujet de vos démêlés à la frontière. Autrement, quelqu'un essaiera de vous faire dire que le libre-échange ne fonctionne pas. La preuve, vous êtes harcelé à la frontière. Le libre-échange ne sert à rien. Seriez-vous mieux sans l'Accord de libre-échange?

M. Hayes: Pas du tout.

M. Bosley: Et voilà.

M. Hayes: La frontière serait toujours là.

M. Bosley: Y avait-il des droits sur les produits fumés aux États-Unis auparavant?

M. Hayes: Certainement.

M. Bosley: De quel ordre?

M. Hayes: Le droit sur le saumon était de 10 p. 100 lorsque nous avons commencé, si je me souviens bien; le droit sur la truite était également de 10 p. 100. Je ne me souviens plus de ce qu'il était pour le maquereau, mais les deux principaux visaient le saumon et la truite.

M. Bosley: Quels sont les droits imposés par les Européens?

M. Hayes: Ils peuvent varier entre 15 à 30 p. 100, selon le pays.

M. Bosley: Y a-t-il des dispositions du GATT qui corrigeront cette situation? Je ne sais pas.

M. Hayes: Je ne crois pas.

M. Bosley: Si nous ne pouvons rien obtenir du GATT, devrions-nous nous orienter vers un accord de libre-échange nord-américain-européen à long terme, distinct, bilatéral?

[*Text*]

Mr. Hayes: I think that's where the world is ultimately heading generally, toward freer trade, although I'm not sure whether it will be in my day. I think we'll see that. I think consumers demand it. That's why we're seeing many of the changes in the world that we're seeing today, because people are more knowledgeable about what's going on in the rest of the world and about many of the things we enjoy here in North America.

Mr. Bosley: I'm intrigued by your comments about the future market in the airline business versus the cruise line business, because when I read passenger-mile statistics for the airlines, all the transport agencies certainly still show an increase in passenger-miles year over year, and expected increases. But I haven't looked at the... You're front-of-plane, I suspect, aren't you?

Mr. Hayes: Yes.

Mr. Bosley: Is that the issue?

Mr. Hayes: That's the issue. I should explain that; I'm looking at it from my perspective only.

Mr. Bosley: Are you part of the shift, as it were?

Mr. Hayes: Yes.

Mr. Bosley: Okay. So the projection is a growth in economy business, but a decline or relative stability in front-of-cabin—

Mr. Hayes: Well, actually there's been a major decline in the last 18 months in terms of business travel and first-class travel; we've seen it.

Again, using American Airlines as an example, we supply the airline throughout the system around the world, and with the exception of flights to South America from Miami, which are going gangbusters for them, we're not seeing the up-front passenger on the transcontinental or the intercontinental flights. I'm sure people from Air Canada would speak of the same experience. I don't fly up front, unless I get lucky.

Mr. Bosley: Neither does an MP.

Mr. Hayes: But every time I'm on an aircraft I watch and I check the loads, as well as the menu.

Mr. Bosley: But the projections you're seeing when you're planning your business terms are not showing a return in front-of-cabin work, is that right? You wouldn't buy any airline stock at the moment, is that right?

Mr. Hayes: No, I would not.

Mr. Bosley: That's interesting. I wish you every success.

I'm intrigued, Mr. Chairman, that we've had two international marketers from Prince Edward Island. That's wonderful.

The Chairman: I would just like to ask two questions before going to Mr. Barrett. You talk about the European Community tariff structure, and one of the arguments going around involves some people saying we're seeing the creation of three major trading zones in the world and some people saying that's not the intent. But there's that factor. I'm just wondering if you're concerned, because there's been the argument that if Canada is not part of NAFTA we'll be outside one of those three major trading zones.

[*Translation*]

M. Hayes: Je pense que c'est l'orientation que prendra ultimement le commerce mondial, la libéralisation du commerce. Je ne sais pas si je le verrai de mon vivant, cependant. Je pense que les consommateurs le souhaitent. C'est ce qui explique les nombreux changements qui se produisent actuellement. Les gens sont de plus en plus informés de ce qui se passe dans le reste du monde et savent de quoi nous jouissons ici en Amérique du Nord.

M. Bosley: J'ai été intrigué par vos propos au sujet des perspectives dans l'industrie aérienne par rapport à l'industrie des croisières. Tous les chiffres que j'obtiens des organismes de transport sur le nombre de passagers-milles dans l'industrie aérienne montrent une augmentation d'année en année et laissent croire au maintien de cette tendance. Je n'ai pas lu les chiffres... Vous parlez de la première classe, n'est-ce pas?

M. Hayes: Oui.

M. Bosley: Là est le problème?

M. Hayes: En effet. Je vais vous donner des explications. Je vois les choses de mon point de vue seulement.

M. Bosley: Vous êtes concerné?

M. Hayes: Oui.

M. Bosley: Très bien. La classe économique est censée progresser, mais la première classe doit décliner ou tout au plus se maintenir...

M. Hayes: Il y a eu une diminution importante au cours des 18 derniers mois dans la classe «affaires» et la première classe. Nous l'avons constatée.

Pour reprendre encore une fois l'exemple avec «American Airlines», nous l'approvisionnons sur tous ses vols dans le monde, à l'exception du circuit Amérique du Sud-Miami, qui brise tous les records; il n'y a pas beaucoup de passagers de première classe à bord des vols transcontinentaux ou intercontinentaux. Je suis sûr qu'Air Canada remarque la même tendance. Je ne voyage pas en première classe moi-même, à moins d'être chanceux.

M. Bosley: Les députés non plus.

M. Hayes: Chaque fois que je suis à bord d'un avion, cependant, je vérifie le nombre de passagers et le menu.

M. Bosley: Les projections que vous avez pour planifier vos affaires ne montrent pas beaucoup de possibilités pour ce qui est de la première classe, n'est-ce pas? Vous n'achèteriez pas d'actions des sociétés aériennes actuellement, n'est-ce pas?

M. Hayes: Non.

M. Bosley: C'est intéressant. Je vous souhaite tout le succès possible.

Monsieur le président, je remarque que nous avons entendu deux chefs d'entreprise de l'Île-du-Prince-Édouard qui oeuvrent sur le plan international. C'est merveilleux.

Le président: J'aimerais moi-même poser une ou deux questions avant de céder la parole à M. Barrett. Vous avez parlé de la structure tarifaire de la Communauté européenne. D'aucuns prétendent que nous voyons actuellement la création de trois grands blocs commerciaux dans le monde et que ce n'est pas ce qui avait été prévu au départ. Je me demande ce que vous en pensez, parce que des observateurs ont fait valoir que si le Canada ne se joint pas à l'ALÉNA, il sera exclus de l'un de ces trois grands blocs.

[*Texte*]

The second question relates to Mexico. You've said you've done some initial reading about Mexico and so on. You mentioned that the business is predominantly in food services in the U.S., with tourism as one, so unless we see major hotels or a whole revival of the tourist industry in Mexico, that would be the lead before you'd follow into Mexico.

Could you comment on those two questions with regard to what you talked about in your comments?

• 1125

Mr. Hayes: Certainly. I can only speak based on my recent experience in Europe. It's very much a closed shop at present for someone in my industry, and I don't see that situation changing very much in the near future. So if you've got to get onboard a wagon or a team and if you look at what's happening in terms of the NAFTA, it would seem to make sense that it's better to be in than be out and be left out. That is my perspective. As to how long that situation will continue, I really don't know what's happening in terms of the EC today.

The Chairman: When you say it's a closed shop, what are one or two examples?

Mr. Hayes: Well, very specifically, with regard to trying to export my types of products into countries within the EC, I don't see that being a realistic opportunity for a company such as AFS, at least in the near term, because of the tariff structure and all the labelling and other so-called impediments. There's so much happening over there that I'm not sure the Europeans know where they're going at present, with that whole unification approach. I'm not sure that's a done deal yet either. Again, that's just a personal perception, as a layman.

In terms of Mexico, I was quite surprised when I initially looked at Mexico or when people started to talk about Mexico as a trading opportunity for Canada. Without doing any research, I said that Mexico didn't really offer any potential to something like AFS or anyone in the high-value, so-called quasi-expensive types of seafood products. But when I started to do some research I found there are quite vibrant tourism industry hotels, business travel, and so on in certain areas. So I must say that I was a bit ill-informed as to the potential of the market down there.

My initial research would indicate that in certain areas, such as Mexico City and Guadalajara, there are potential opportunities for us. However, until now the tariff structure has been very high on our types of value-added products. But there are a lot of things happening there in a hurry, and in some cases I've heard of immediate reductions of tariffs on certain items.

So while all this is gelling around we've taken the approach that we'll just step back and concentrate on doing research—reading, talking to people, and learning about the market—before we start spending some real bucks in terms of changing our packaging and labelling to conform to Mexico's requirements.

[*Traduction*]

Ma deuxième question a trait au Mexique. Vous avez dit avoir examiné rapidement la situation au Mexique. Vous avez indiqué que vos possibilités actuellement se trouvaient essentiellement dans le secteur des services alimentaires aux États-Unis, y inclus le tourisme. À moins que des hôtels importants s'y construisent et que l'industrie du tourisme y connaisse un renouveau, vous n'envisageriez pas de vous attaquer au Mexique.

J'aimerais bien vous voir développer davantage ces deux points que vous avez mentionnés dans votre témoignage.

M. Hayes: Avec plaisir. Je parle simplement à partir de mon expérience récente en Europe. C'est un marché fermé pour mon secteur actuellement, et je ne m'attends pas à ce que la situation change tellement dans un avenir rapproché. Donc, si nous voulons nous joindre à d'autres et que nous avons la possibilité d'être partie à l'ALÉNA, il semble logique que nous allions de l'avant. Vaut mieux rejoindre les autres, que de rester à l'écart. C'est mon opinion. Quant à la possibilité que la situation actuelle en Europe évolue, je ne suis pas en mesure d'en juger.

Le président: Vous dites que c'est un marché fermé. Pouvez-vous nous donner un ou deux exemples?

M. Hayes: Je ne vois pas la possibilité qu'une société comme AFS puisse exporter ses produits dans des pays de la Communauté européenne, pas dans un avenir rapproché, à cause de la structure tarifaire de la Communauté et de tous les autres obstacles comme l'étiquetage. Avec la question de l'unification, il se passe tellement de choses actuellement en Europe que je ne sais pas si les Européens eux-mêmes savent très bien où ils se dirigent. Je ne sais pas non plus si l'affaire est nécessairement conclue. Je vous livre simplement ici mes impressions personnelles, en tant que profane.

En ce qui concerne le Mexique, lorsqu'il a d'abord été question des possibilités d'échanges entre ce pays et le Canada, ma première réaction, je n'avais encore fait aucune recherche, ça a été d'être perplexe quant aux chances d'une société comme AFS ou une autre société qui offre des fruits de mer dits de luxe ou chers. Après avoir effectué quelques recherches, cependant, je me suis rendu compte qu'il y existait une industrie du tourisme dynamique, qu'il y avait beaucoup d'hôtels, beaucoup d'agences de voyage, etc., dans certaines régions. J'étais donc mal informé au départ au sujet des possibilités dans ce pays.

Ma recherche initiale indique que dans certaines régions, comme celle de Mexico et de Guadalajara, nos chances seraient bonnes. Jusqu'à présent, la structure tarifaire a été un obstacle pour des produits comme les nôtres à valeur ajoutée. La situation évolue cependant très rapidement dans ce pays. J'ai entendu parler de réductions tarifaires immédiates sur certains articles.

En attendant, notre attitude consiste à nous montrer patients, à concentrer nos efforts sur la recherche—nous nous informons, nous parlons aux gens, nous essayons d'en savoir plus au sujet de ce marché. Nous examinons la situation avant d'engager des frais pour changer notre empaquetage et notre étiquetage de façon à nous conformer aux exigences du Mexique.

[*Text*]

Mr. Barrett: This is a cultural topic, as far as I'm concerned. Combined with Winnipeg cream cheese, I succumb to any blandishments by this witness.

One area I'm concerned about relates to the statement, of course, that Mr. Bosley also picked up on, which was that the harassment has increased during the last 18 months. You're not alone in that regard, and I appreciate the tactics, the strategy, and then the tactics attached to the strategy that you've adopted. We did have the confrontation in the pork products area as well, in that regard. In my opinion, that is going to be an additional harassment with a more protectionist U.S. administration than it was with the previous one.

I'm interested in your slicers and in two aspects in particular: one, the technology, and two, the hand slicing. Is now there better automatic slicing technology? Can you tell me how much your hand slicer is paid per hour?

Mr. Hayes: In terms of the technology, there have been some major changes. If we go back 15 years, I suppose most salmon was literally sliced by hand, with a knife, and this is the kind of style you're probably referring to. Our slicers are a bit more mechanized than that. We're still using a piece of equipment that's similar to a meat slicer, adapted to salmon, but operated by hand.

• 1130

Mr. Barrett: And you slip the cellophane in between. . .?

Mr. Hayes: Yes. In the last ten years there have been those meat slicers which have been automated so that they run automatically. You'd see them in a deli or in a local retail store for chopping bacon or smoked meat or whatever. With the most recent advances, they have now developed slicers that can actually. . . I don't know how to describe it—it would be like something that slices a loaf of bread. It actually slices the whole side of salmon in one operation.

Mr. Barrett: With the skin on?

Mr. Hayes: No, skinless. And the salmon is fresh. Most people don't know it, but most salmon that you buy sliced has been frozen prior to slicing because that's the only way you can slice it, in a partially frozen state. Then it's thawed out afterwards. These new machines can actually slice the product fresh. These machines can range anywhere from $100,000 to $200,000, depending on the exchange rate the day you make the deal.

Mr. Barrett: How much per hour do you pay a slicer operator?

Mr. Hayes: Our average wage would be about $8.50 an hour.

Mr. Barrett: As to productivity, do you have much turnover in staff?

Mr. Hayes: Not any more. One of our major problems back in the beginnings of the company was not only getting a work force but retaining a work force. It's still somewhat of a problem. We had a recent experience. . . I'm rambling a bit, but to answer your question, no, we don't have turnover now, with the exception of last fall when we got a bit of a bump in business. We went out to get some more workers, recognizing that they weren't going to be full-time jobs, I think, from the

[*Translation*]

M. Barrett: C'est un sujet culturel pour moi. Comme pour le fromage en crème de Winnipeg, j'avoue avoir un faible pour les bonnes choses que prépare le témoin dans son entreprise.

J'aimerais revenir à un point auquel M. Bosley a également fait allusion. Il semble que le harcèlement ait augmenté au cours des 18 derniers mois. Vous n'êtes pas le seul à l'avoir noté. J'admire vos tactiques, votre stratégie, les tactiques découlant de la stratégie que vous avez adoptée. Nous avons également eu un affrontement en ce qui concerne les produits du porc. A mon avis, le harcèlement s'intensifiera avec une administration américaine plus protectionniste que la précédente.

Je m'intéresse à vos trancheurs, à deux choses en particulier en ce qui les concerne: la technologie et le tranchage manuel. N'y a-t-il pas de meilleure machine à trancher maintenant? Quel est le salaire horaire d'un trancheur qui effectue le travail manuellement?

M. Hayes: Il est vrai que la technologie a évolué. Il y a 15 ans, presque tous les saumons étaient tranchés manuellement, au couteau, selon la méthode à laquelle vous faites allusion. Nos opérations sont davantage mécanisées maintenant. Nous utilisons cependant toujours une pièce d'équipement semblable à une machine à trancher la viande, modifiée pour le saumon et opérée manuellement.

M. Barrett: Et vous insérez une feuille de cellophane entre les tranches. . .?

M. Hayes: Oui. Au cours des 10 dernières années, nous avons vu apparaître des machines à trancher automatiques. Il y en a dans les charcuteries et les magasins de détail. Elles servent à trancher le bacon, la viande fumée, etc. Avec les progrès récents, il y a maintenant des machines à trancher qui peuvent. . . Je ne sais pas comment le dire—elles fonctionnent un peu comme les machines qui tranchent le pain. Elles peuvent trancher tout un côté de saumon en une seule opération.

M. Barrett: Avec la peau?

M. Hayes: Sans la peau. Et il s'agit de saumon frais. La plupart des gens ne le savent pas, mais beaucoup des saumons qui sont achetés tranchés ont été congelés au préalable. La seule façon de les trancher est de le faire lorsqu'ils sont encore partiellement congelés. Ils sont ensuite décongelés. Les nouvelles machines peuvent trancher le produit frais. Elles coûtent de 100 000$ à 200 000$, selon le taux de change le jour de l'achat.

M. Barrett: Quel est le salaire horaire d'un trancheur?

M. Hayes: Un trancheur fait environ 8,50$ de l'heure en moyenne.

M. Barrett: Pour ce qui est de la productivité, beaucoup d'employés vous quittent-ils?

M. Hayes: Plus maintenant. Un de nos principaux problèmes à nos débuts consistait non seulement à nous doter d'une main-d'oeuvre, mais également à la garder. C'est toujours un problème dans une certaine mesure. Nous avons vu un cas récemment. . . Je m'égare. Pour répondre à votre question, je dirais non, nous n'avons plus tellement de roulement. Sauf que l'automne dernier, nous avons éprouvé un problème lorsque nous avons eu un surcroît d'activités.

[*Texte*]

period of September to Christmas. We had some trouble retaining people beyond the typical 10-week syndrome. With our core group of workers we have basically no turnover, and they are as productive as anyone in this particular industry. We have an excellent group of people.

Mr. Barrett: Are you a competitor with Goldman in Truro?

Mr. Hayes: In Glace Bay?

Mr. Barrett: Yes. He doesn't do the same amount of business.

Mr. Hayes: No. Down in this end of the country AFS would be considered probably one of the largest smokers in Canada, if not the largest. Our big competitor is from out your way, Nanuk is the brand.

Mr. Barrett: It's Prince Rupert Cannery, the co-op up there?

Mr. Hayes: They're fairly large too.

Mr. Barrett: Do you ever get together in the industry, nationally?

Mr. Hayes: We talk. We're competitors, so. . .

Mr. Barrett: I'm not talking about price.

Mr. Hayes: No, no, but about anything. It's always difficult to know whether they're telling you the truth or not, but we run into each other at trade shows, obviously.

Mr. Barrett: There are trade shows?

Mr. Hayes: Oh, yes, we're doing one in Toronto this weekend. We do them continuously. We see each other and that kind of thing.

Mr. Barrett: Do you see the potential of the Chileans dumping in Mexico once we sign the NAFTA?

Mr. Hayes: Whether we sign NAFTA or we don't sign NAFTA, the potential of the Chileans or anyone dumping anywhere in the world is always there. That's a risk and that's something we have to deal with on a continual basis. NAFTA isn't going to protect from that kind of thing happening, not to my knowledge, anyway. That's something you have to deal with as a businessman out there trying to peddle fish in export markets.

Mr. Barrett: I have one last question. Why aren't they doing trout farming here in the Maritimes? There is plenty of water. I would think, with no knowledge at all. . .everything is here.

Mr. Hayes: We do trout farming here in Atlantic Canada, in Prince Edward Island and also in Cape Breton. The problem for us is that our customers require a very specific size of trout for their end product. Let me try to use an example: if you are in an aircraft, in business class, and you are being served steak, and if France's steak is sixteen ounces and yours is four ounces, you're not going to be very happy.

[*Traduction*]

Nous nous sommes mis en quête de travailleurs, en indiquant qu'il ne s'agissait pas d'emplois à plein temps, mais seulement pour la période de septembre à Noël, si je me souviens bien. Nous avons eu du mal à garder ces travailleurs au-delà de la période typique de 10 semaines. Cependant, nous n'avons pas de problème avec notre groupe principal d'employés. Il est aussi productif que n'importe quel autre dans ce secteur. Nous avons un excellent groupe.

M. Barrett: Faites-vous concurrence à Goldman établi à Truro?

M. Hayes: A Glace Bay?

M. Barrett: Oui. Il n'a pas le même volume d'affaires.

M. Hayes: Non. Dans cette région du pays, AFS est probablement considéré comme l'un des plus grands fumoirs au Canada, sinon le plus grand. Notre plus gros concurrent se trouve de fait dans votre région du pays; sa marque de commerce est Nanuk.

M. Barrett: La Prince Rupert Cannery, la coopérative de l'endroit?

M. Hayes: C'est une assez grosse entreprise également.

M. Barrett: Vous rencontrez-vous de temps en temps entre représentants de l'industrie de tout le pays?

M. Hayes: Nous communiquons entre nous. Nous sommes concurrents. . .

M. Barrett: Je ne songe pas à la question des prix.

M. Hayes: Non, non, je comprends très bien. Il est toujours difficile de savoir si les autres disent la vérité ou non, mais nous nous rencontrons aux foires commerciales et en d'autres occasions.

M. Barrett: Il y a des foires commerciales?

M. Hayes: Certainement, nous en tenons une cette fin de semaine à Toronto. Nous en organisons continuellement. Nous nous rencontrons à ces occasions.

M. Barrett: Croyez-vous que les Chiliens pourront faire du dumping au Mexique une fois l'ALÉNA signé?

M. Hayes: Que nous signions l'ALÉNA ou non, les Chiliens ou d'autres pourront toujours continuer de faire du dumping où ils voudront. C'est un risque que nous devons toujours prendre. L'ALÉNA ne nous protégera pas, que je sache, contre cette éventualité. C'est toujours un danger auquel doit faire face un homme d'affaires qui essaie de vendre du poisson sur les marchés internationaux.

M. Barrett: J'ai une dernière question. Pourquoi ne pratique-t-on pas l'élevage de la truite ici dans les Maritimes? Ce n'est pas l'eau qui manque. Il n'est pas nécessaire d'avoir des connaissances particulières. . . les conditions sont propices.

M. Hayes: Nous en faisons dans la région Atlantique, à l'Île-du-Prince-Édouard et au Cap-Breton. Le problème est que nos clients exigent une taille de truite bien précise pour leurs besoins. Je vous donne un exemple: si vous êtes à bord d'un avion, en classe «affaires», et qu'on vous sert un bifteck de quatre onces, alors que vous savez fort bien que la société française sert des biftecks de 16 onces, vous ne serez pas très heureux.

[*Text*]

Mr. Barrett: No, but certainly the species commitment... For instance, Kokanee is almost always going to be the same size.

Mr. Hayes: In the case of trout, we need a very specific eight-ounce trout.

Mr. Barrett: Can't we get the species that Idaho is using?

Mr. Hayes: We have the species; it's a rainbow trout. But for me, I have to buy them by the truckload. I can't have a variance of half of them being six-ounce trout and the other half nine-ounce trout to get a seven-ounce or seven-and-a-half-ounce average. I need an eight-ounce trout. The farms in Idaho are so big that they can grade and can meet what the customer wants.

• 1135

Mr. Barrett: We'll talk about this afterwards.

The Chairman: Unless the members have any other questions, I thank Mr. Hayes for putting his comments on the record.

Mr. Hayes: Thank you.

The Chairman: For the information of members, we have had three people sign up as walk-ons. None of them are present now because the expectation was that they would be going on at 4 p.m.

We will reconvene at 1 p.m.

• 1312

The Chairman: I'd like to call our next set of witnesses. We have with us this afternoon, from the Social Action Commission, its director, Mary Boyd. Accompanying Mary is the chairperson of the Canadian Catholic Organization for Development and Peace, Mr. Harry Nabuurs. They have a presentation of approximately 20 minutes in length, and then we will go to questions from the members. I believe it is going to be a shared presentation.

Ms Mary Boyd (Director, Social Action Commission): Mr. Chairman, I'm going to read the brief from the Social Action Commission and Mr. Nabuurs is going to point out a couple of things from—

The Chairman: —their submission. Okay.

Ms Boyd: Yes. The Development and Peace one was not actually made as a submission for this. It was made in the fall as an educational tool, to raise ethical questions about what's happening. But I'm sure he would also want to share in the question and answer part.

Mr. Chairman, the Social Action Commission welcomes this opportunity to appear before you today to present our views on the North American Free Trade Agreement, NAFTA. We regret that your committee did not see fit to

[*Translation*]

M. Barrett: Certaines espèces... Le saumon Kokanee, par exemple, a presque toujours la même taille.

M. Hayes: Pour ce qui est de la truite, il nous faut une taille très précise, c'est-à-dire une truite de huit onces.

M. Barrett: Ne pouvons-nous pas obtenir l'espèce qu'utilise l'Idaho?

M. Hayes: Nous l'avons, cette espèce, c'est la truite arc-en-ciel. Pour mes besoins, je dois pouvoir l'acheter par camion complet. Je ne peux pas me permettre d'écart; la moitié ne peut pas être composée de truites de six onces et l'autre moitié de truites de neuf onces pour donner 7 onces ou 7 onces et demie en moyenne. Il faut que je livre des truites de huit onces. Les pisciculteurs de l'Idaho ont des installations tellement grandes qu'ils peuvent se permettre de trier leur produit pour répondre aux exigences des clients.

M. Barrett: Nous pourrons en parler plus tard.

Le président: Si les membres du comité n'ont pas d'autres questions à poser, je vais remercier M. Hayes d'avoir bien voulu nous faire part de ses commentaires qui apparaîtront au procès-verbal.

M. Hayes: Merci.

Le président: À titre d'information, je vous signale que trois personnes se sont présentées comme témoins de dernière minute. Elles ne sont pas ici en ce moment car on pensait qu'elles ne pourraient comparaître qu'à 16 heures.

Nous nous retrouvons ici à 13 heures.

Le président: Je voudrais demander à nos témoins suivants de bien vouloir se présenter à la table. Nous accueillons cet après-midi M^me^ Mary Boyd, directrice du Social Action Commission. M^me^ Boyd est accompagnée par le président de l'Organisation catholique canadienne pour le développement et la paix, M. Harry Nabuurs. Leur exposé devrait durer une vingtaine de minutes et nous passerons ensuite aux questions que voudront bien poser les députés. Je crois qu'ils vont présenter leurs mémoires ensemble.

Mme Mary Boyd (directrice, Social Action Commission): Monsieur le président, je vais lire le mémoire de la Social Action Commission et M. Nabuurs insistera sur quelques points...

Le président: ...de son mémoire. Bien.

Mme Boyd: Oui. Le document sur le développement et la paix n'a pas été rédigé pour être lu ici. Il a été préparé cet automne dans le but de soulever des questions d'ordre éthique sur ce qui se passait. Mais je suis sûre qu'il voudra qu'on lui pose des questions.

Monsieur le président, la Social Action Commission vous remercie de lui donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui pour présenter son point de vue sur l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALÉNA. Nous regrettons

[*Texte*]

notify the community and presenters at an earlier date, in consideration of the time it takes to write a brief. We also regret that many groups that oppose the NAFTA have been excluded from this process.

[*Traduction*]

que votre comité n'ait pas jugé bon de prévenir plus tôt les intéressés, compte tenu du temps qu'il faut pour préparer un mémoire. Nous regrettons également qu'un certain nombre de groupes qui s'opposent à cet accord aient été exclus du processus.

• 1315

We are pleased, however, that on February 12 and 13 the Island labour and community groups sponsored a mini-leadership conference. The many individuals and representatives of community groups, including the Action Canada Network groups, supported the direction of this brief.

Toutefois, nous sommes heureux que les groupes communautaires et de travailleurs aient organisé une mini-conférence à la chefferie les 12 et 13 février. Beaucoup de gens qui y ont assisté, à titre privé et en tant que représentants des groupes communautaires, y compris les groupes du réseau Action Canada, sont d'accord avec la teneur de ce mémoire.

Basic to any discussion on trade or government policy is the question of what kind of a society we want. From this question certain guidelines emerge that help to direct decision-making. In our view, the real purpose of politics is to protect the common good of society and to intervene to assure a climate of peace and right order as the various groups attempt to assure that their interests are safeguarded.

Une question fondamentale se pose dans toute discussion sur la politique commerciale et gouvernementale, celle de savoir quelle société nous désirons. Pour répondre à cette question, certaines directives émergent qui facilitent la prise de décision. À notre avis, la politique existe, en réalité, pour protéger les intérêts communs de la société et pour ménager un climat de paix et d'ordre et en même temps permettre aux différents groupes de travailler à la sauvegarde de leurs intérêts.

It goes without saying that in a just order individual groups act in the interests of the whole society. In a society based on justice, the rights of workers take priority over capital or technology. In other words, people take priority over the maximization of profits.

Il va sans dire que dans une société juste, les différents groupes défendent les intérêts de l'ensemble de la société. Dans une société fondée sur la justice, les droits des travailleurs l'emportent sur ceux du capital ou de la technologie. Autrement dit, ce sont les individus qui l'emportent sur les considérations de profits.

Furthermore, respect for the dignity of the person should assure that we recognize basic rights such as the right to life and all that sustains life, including the right to a job, the right to a decent income, the right to health care and education.

De plus, c'est seulement en respectant la dignité de l'individu que nous reconnaissons certains droits fondamentaux, comme le droit à la vie et à tout ce qui conserve la vie, y compris le droit au travail, le droit à un revenu décent, le droit aux soins de santé et à l'éducation.

Added to this list is the conviction that we have the right to participate in decisions affecting our lives. These basic rights should be reflected in the organization of the economy and society. All other rights, including that of commerce and property, are to be subordinated to this principle.

Vient s'ajouter à cette liste la conviction que nous avons le droit de participer aux décisions qui sont prises et qui affectent notre existence. Ces droits fondamentaux doivent être présents dans l'organisation de l'économie et de la société. Tous les autres droits, les droits commerciaux, le droit à la propriété, doivent s'incliner devant ce principe.

It follows that a society ordered according to the basic rights we outlined would be structured to eliminate poverty, discrimination and inequality. It would not only examine the impact of its policies on its own citizens but also on the citizens of all other countries with which it trades. It must also act with justice in relationship to the entire international community.

Pour toutes ces raisons, une société organisée selon les droits fondamentaux que nous avons cités doit être structurée de telle sorte qu'elle tende à éliminer la pauvreté, la discrimination et l'inégalité. Une telle société ne s'interroge pas seulement sur l'impact de ses politiques sur ses propres citoyens, mais également sur la façon dont ses politiques se répercutent sur les citoyens de tous les pays avec lesquels elle a des échanges. Elle doit également agir avec justice envers l'ensemble de la communauté internationale.

These are principles that we ask the Government of Canada to practice on behalf of its citizens. Unfortunately, experience, research and statistics indicate that our government strayed far away from the practice of these principles.

Voilà les principes que nous demandons au gouvernement canadien de mettre en application au nom de ses citoyens. Malheureusement, l'expérience, la recherche et les statistiques nous démontrent que nos gouvernements se sont beaucoup écartés de l'application de ces principes.

[*Text*]

We are losing our very heritage and sovereignty. I'm aware, as I say, that this is Heritage Day in Canada. Instead of acting on behalf of people, our government has handed over control to transnational corporations and has protected the rights of large business over working people, the poor, the young, the elderly and even the sick.

A basic requirement of the Canada–United States Free Trade Agreement was the restructuring of the economy in society towards privatization, making Canada, therefore, more market-oriented.

Secondly, the traditional east–west axis of our economy was shifted to a north–south axis. These changes fly in the face of the work of our forefathers and foremothers, who tried to build a country with a culture and a set of values that made us distinct from the United States.

In order to keep this country together from coast to coast, we built national institutions that would unite Canadians and try to do away with some of the injustices and inequalities that crept in with the emergence of larger centres of power. Our national institutions were built to ensure greater regional equality through transfer payments and regional development grants, a strong railway system, a high quality public broadcasting system, a universal system of medicare, an affordable education system, an accessible public postal system, a social safety net with cost-sharing between federal and provincial governments, supply and management in some sectors of farming, a recognition of government's obligation to support social programs, the building of a mixed economy and so forth.

The corporate agenda with its centrepiece of free trade and now NAFTA, as well as privatization and deregulation, undermined this Canadian project economically, socially and politically.

In the first year of free trade we witnessed $35.5 billion worth of foreign takeovers, the highest level in the history of this country. Only 8% of the money used in these takeovers remained in Canada.

We now have statistics to show that in 19 out of 20 manufacturing sectors, the U.S. share of the Canadian market is growing at the expense of Canadian production.

• 1320

Even the Canadian Manufacturers' Association admits that 44% of Canadian companies lost domestic market share resulting in falling production. Since the free trade agreement, U.S. exports to Canada have grown by $22.6 billion more than Canadian exports to the U.S. Every $1 billion in exports represents 15,000 jobs, meaning that 340,000 jobs have been lost to Canada through export imbalances alone.

[*Translation*]

Nous sommes en train de perdre notre patrimoine et notre souveraineté. Comme je l'ai dit tout à l'heure, je sais que nous célébrons aujourd'hui la journée du patrimoine. Or, au lieu d'agir au nom de sa population, notre gouvernement a cédé le contrôle à des sociétés transnationales et il protège les droits des grosses entreprises aux dépens de ceux des travailleurs, aux dépens des droits des pauvres, des jeunes, des personnes âgées, et même des gens malades.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis avait pour condition fondamentale une restructuration de l'économie axée sur la privatisation, ce qui devait rendre l'économie canadienne plus adaptée aux marchés.

Deuxièmement, l'axe traditionnel est-ouest de notre économie était remplacé par un axe nord-sud. Ces changements vont tout à fait à l'encontre de l'héritage que nous ont laissé nos ancêtres, hommes et femmes, qui avaient essayé de construire un pays différent des États-Unis par sa culture et par ses valeurs.

Pour préserver l'homogénéité de ce pays d'un océan à l'autre, nous avons construit des institutions nationales susceptibles d'unir les Canadiens et de supprimer certaines injustices et inégalités qui se sont glissées dans le système avec la création progressive de grands centres de pouvoir. Nos institutions nationales ont été construites pour favoriser l'égalité nationale grâce à des paiements de transfert et à des subventions au développement régional, à un réseau de chemin de fer solide à un système de radiodiffusion publique de grande qualité, à un système d'assurance-santé universel, à un système d'éducation abordable, à un service postal public accessible, à des programmes sociaux avec partage des coûts par les gouvernements fédéral et provinciaux, à la gestion des approvisionnements dans certains secteurs de l'agriculture, à l'obligation établie pour le gouvernement de financer les programmes sociaux, la création d'une économie mixte, etc.

Par contre, le programme des sociétés, avec sa pièce de résistance, le libre-échange, et maintenant avec l'ALÉNA, la privatisation et la déréglementation, tout cela est venu miner cette grande entreprise canadienne sur le plan économique, sur le plan social et sur le plan politique.

Pendant la première année du libre-échange, nous avons assisté à des rachats de compagnies par des sociétés étrangères qui représentaient 35,5 milliards de dollars, c'est-à-dire plus que jamais auparavant dans toute l'histoire de ce pays. Huit p. 100 seulement de l'argent destiné à ces rachats sont restés au Canada.

D'autre part, nous avons des statistiques qui démontrent que la production américaine prend de l'expansion aux dépens de la production canadienne dans 19 secteurs manufacturiers sur 20.

L'Association des manufacturiers canadiens, elle-même, reconnaît que 44 p. 100 des compagnies canadiennes ont perdu une partie du marché intérieur à cause d'une baisse de la production. Depuis l'Accord de libre-échange, les exportations américaines à destination du Canada ont augmenté de 22,6 milliards de dollars de plus que les exportations canadiennes à destination des Etats-Unis. Chaque milliard de dollars d'exportations représente 15 000 emplois, autrement dit, ce déséquilibre des exportations a fait perdre, à lui seul, 340 000 emplois.

[*Texte*]

Other factors place the total job loss from the free trade agreement at 600,000—65% of those jobs are gone forever, compared to 22% in the last recession. The U.S. share of the Canadian market in the 20 industrial sectors is also up by 60%.

From 1989 to 1990, U.S. exports in furniture were up by 88% while Canadian furniture production was down by 33% and exports to the U.S. fell by 11%, for a loss of 22,000 jobs. In clothing, U.S. imports rose 111%. In at least a dozen other industries success favoured the U.S. side.

The Conference Board of Canada stated recently that this recession-depression cost Canada $107 billion in lost productivity. This represents an amount equal to three times the federal deficit, and, as many jobs, this money is gone forever.

Following the corporate agenda and free trade, the Canadian government is creating a situation that is weakening and destroying the values and institutions that held this country together and provided the foundation to build equality and justice. Instead, we witness cutbacks and underfunding of medicare, child benefits, UI, job training, equalization grants, regional development grants, education. . .and the list goes on.

The public sector and its employees are under continual attack. There has been an alarming number of small business bankruptcies. A large number of farmers here on Prince Edward Island and in the rest of the country have been forced into bankruptcy.

In short, Mr. Chairman, free trade hasn't worked. The free trade agreement should be cancelled. The corporate agenda devastated this country, and still our government surrenders its power to the leadership of the transnational corporations and the false gods of the free market.

Even the failures of the Campeaus and the Reichmanns haven't raised flags or shaken this blind faith. Instead, our government is bent on pushing us further into the free market corporate agenda with NAFTA.

With NAFTA, this is much more than a trade deal. It amounts to an economic constitution to entrench international corporate power to the detriment of democratically elected governments. It renders democratically elected governments powerless to intervene on our behalf. They have no role. Citizens have no say. We are mere objects.

This anti-democratic constitution is all about corporate control. The rules are determined by international capital that allows corporations the freedom to go where they believe conditions favour their ambition for the highest profits.

[*Traduction*]

Il y a d'autres facteurs qui situent le nombre total des emplois perdus à cause de l'Accord de libre-échange à 600 000, et 65 p. 100 de ces emplois sont perdus pour de bon alors que la dernière récession n'en avait fait disparaître que 22 p. 100. Dans les 20 secteurs industriels, la part américaine du marché canadien a également augmenté de 60 p. 100.

Entre 1989 et 1990, les exportations américaines de meubles ont augmenté de 88 p. 100 alors que la production canadienne de meubles diminuait de 33 p. 100 et que les exportations à destination des Etats-Unis diminuaient de 11 p. 100, ce qui représente une perte de 22 000 emplois. Dans le secteur du vêtement, les importations américaines ont augmenté de 111 p. 100. Dans une douzaine d'autres industries au moins, ce sont les Américains qui l'emportaient.

Le Conference Board du Canada a déclaré récemment que cette récession-dépression avait coûté au Canada 107 milliards de dollars sur le plan de la productivité. Cela représente une somme égale à trois fois le déficit fédéral et, comme c'est le cas de beaucoup d'emplois, cet argent-là est disparu définitivement.

En se ralliant au programme des sociétés et au libre-échange, le gouvernement canadien créé une situation qui affaiblit et qui détruit les valeurs et les institutions qui ont bâti ce pays et qui ont servi d'assise à nos valeurs d'égalité et de justice. Aujourd'hui, on assiste à des restrictions budgétaires et à une pénurie d'argent dans de nombreux domaines, la santé, les allocations aux enfants, l'assurance-chômage, la formation, les subventions de péréquation, les subventions au développement régional, l'éducation. . . et la liste continue.

On ne cesse d'attaquer le secteur public et ses employés. Les petites entreprises font faillite à un rythme alarmant, et ici même, à l'Île-du-Prince-Édouard, un grand nombre d'agriculteurs ont été acculés à la faillite, joignant ainsi les rangs de beaucoup d'autres dans le pays.

Bref, monsieur le président, le libre-échange ne fonctionne pas. Il faudrait annuler l'Accord de libre-échange. Le programme des sociétés a dévasté ce pays et le gouvernement continue à s'incliner devant les grosses sociétés transnationales et les idoles du libre-échange.

Cette foi aveugle n'a même pas été ébranlée par les faillites des Campeau et des Reichmann. Au contraire, notre gouvernement est bien décidé à nous pousser encore plus loin dans le programme de libre marché des grosses sociétés avec l'ALÉNA.

Cet accord de l'ALÉNA, c'est beaucoup plus qu'une transaction commerciale. C'est pratiquement une constitution économique qui consacre le pouvoir à des sociétés internationales au détriment des gouvernements élus démocratiquement. Cet accord lie les mains des gouvernements élus démocratiquement et les empêche d'intervenir en notre nom. Ils deviennent impuissants, les citoyens n'ont plus rien à dire, nous devenons de véritables objets.

Cette constitution anti-démocratique est exclusivement une affaire de contrôle des grosses sociétés. Les règles en sont décidées par le capital international qui donne à ces sociétés la liberté de s'installer partout où les conditions semblent favoriser leurs ambitions de profits.

[*Text*]

In Halifax on December 7, 1992 we reminded this committee that if the free trade agreement handcuffed future Canadian governments to fight for the rights of Canadians for the good of the people of this country, NAFTA put shackles on their feet.

Provincial governments will be restricted from using their purchasing powers in favour of local firms to promote local hiring or implementing pay equity measures unless they have clear commercial justification. It will inhibit the use of public and crown corporations to promote non-commercial objectives such as an industrial strategy for job creation or agricultural supply management.

Bill C-91, the extension of patents on drugs, which comes under the NAFTA chapter on intellectual property rights, will increase the cost of the Prince Edward Island pharmacare program by a large amount. Ralph Nader believes we're probably talking about billions of dollars lost to Canada through Bill C-91; yet it was pushed through the Canadian Parliament.

• 1325

On Prince Edward Island generic substitution enabled the pharmacare program to continue, but it will cost an extra $500,000 just for four drugs, if we have to use the patented varieties. There will also be similar increases in other pharmacy programs that service manors, nursing homes, addiction facilities and hospitals, and social assistance recipients, children and care clients.

Individual consumers will also pay higher costs when purchasing these products. Through increased health program premiums, individually and collectively, we cannot afford those dramatic and unjustified increases brought about by the passage of Bill C-91.

The federal government ignored the united voices of the people and the provinces on this issue. It also ignored provincial requests for transitional transfer payments to help compensate for the financial impact of Bill C-91 on health care costs. We are especially disappointed with the senators from Prince Edward Island who voted with their party against the greater good of the citizens of this province and against medicare.

Plant breeders' rights, control of parts of the human body, and control over treatment of disease raise many moral questions associated with the chapter on intellectual property rights.

[*Translation*]

À Halifax, le 7 décembre 1992, nous avons rappelé à ce comité que si l'Accord de libre-échange avait lié les mains des futurs gouvernements canadiens, les rendant incapables de défendre les droits et les intérêts de la population de ce pays, l'ALÉNA allait leur enchaîner les chevilles.

Les gouvernements provinciaux n'auront plus la possibilité de favoriser les entreprises locales et, par voie de conséquence, l'embauche locale, grâce à leurs pouvoirs d'achat, et ils n'auront plus non plus la possibilité d'adopter des mesures d'équité salariale, à moins que ces mesures n'aient une justification commerciale évidente. Cela empêchera les sociétés publiques et les sociétés de la Couronne de rechercher des objectifs non commerciaux tels que des stratégies industrielles pour la création d'emplois ou pour la gestion des approvisionnements agricoles.

Le projet de loi C-91, qui prolonge les brevets sur les médicaments et qui relève du chapitre de l'ALÉNA sur la propriété intellectuelle, va faire augmenter énormément les coûts du programme d'assurance-médicaments de l'Île-du-Prince-Édouard. Ralph Nader est convaincu que le projet de loi C-91 va faire perdre au Canada des milliards de dollars. Et pourtant, on a convaincu le Parlement canadien de l'adopter.

À l'Île-du-Prince-Édouard, les régimes d'assurance-médicaments ont pu survivre grâce à l'utilisation de produits pharmaceutiques génériques, mais il leur en coûtera 500 000$ de plus pour quatre médicaments seulement s'ils doivent utiliser les produits brevetés. Des augmentations semblables frapperont d'autres programmes d'assurance-médicaments mis en place à l'intention des maisons de repos, des centres d'hébergement et de traitement des toxicomanes, des hôpitaux, des prestataires d'aide sociale, des enfants et de la clientèle des services de soins.

Les consommateurs à titre individuel paieront aussi plus cher lorsqu'ils achèteront ces produits. Individuellement et collectivement, nous ne sommes pas en mesure d'assumer sous forme d'augmentation des primes des régimes de santé ces hausses énormes et injustifiées résultant de l'adoption du projet de loi C-91.

Le gouvernement fédéral a fait la sourde oreille aux protestations unanimes des Canadiens et des provinces. Il n'a pas non plus tenu compte de la requête des provinces qui réclamaient des paiements de transfert de transition pour aider à atténuer l'incidence financière du projet de loi C-91 sur les coûts des soins de santé. Nous sommes particulièrement déçus des sénateurs de l'Île-du-Prince-Édouard qui ont voté selon la ligne de parti au détriment des citoyens de cette province et du régime d'assurance-médicaments.

Les dispositions sur la protection de la propriété intellectuelle soulèvent de nombreuses questions d'ordre moral quant aux droits des obtenteurs végétaux, au contrôle de certains organes humains et à la maîtrise du traitement des maladies.

[*Texte*]

Prior to 1990 there was virtually no trade between Mexico and P.E.I. During the years when P.E.I. was denied access to U.S. markets for its seed potatoes, because of Agriculture Canada's blunders with the PVY-n virus, we had sales of $1 million worth of seed potatoes to Mexico, both in 1990 and in 1991, representing 1% of the island's total exports.

In 1990 Mexico was Prince Edward Island's fourteenth largest customer and, therefore, not a major market. These statistics indicate that Mexico is not a natural market for P.E.I. to pursue. Exports of lobster and seed potatoes require import licences. In practice, Mexico didn't give out export licences and tariffs were imposed at the rate of 20%. Import licences would be lifted immediately under NAFTA and tariffs would be reduced over a five-year period. Although lobsters and saltfish might be sold to resorts, the total value of the Mexican market is, as we said, not significant.

The whole of Canada is presently allowed a quota of 4,000 tonnes in sales of table stock potatoes to Mexico with no tariffs. This is $1.2 million for the whole country. Once the quota is exceeded, the tariff rises to 272%. Although the tariffs will decline to zero after 10 years, there's a significant penalty for the near future and no foreseeable growth in potato exports.

The French fry industry has a 20% tariff, which will be removed after 10 years. It will not be subject to the quota system. Current sales to Mexico represent 1% of our sales to the United States market. The trade advantage for Mexico is probably six times greater, especially its export of auto parts.

We must also remember that under the free trade agreement our potatoes were rejected by the U.S. We also experienced costly changes due to the increase in lobster carapace size, and we are mindful of what is happening with pork, seal, and other Canadian products.

The negative impact of the free trade agreement and, inevitably, of NAFTA on the industrial heartland of Canada is far more significant than the level of exports to Mexico. As plants continue to relocate south of the Canadian border in search of profit and low wages, jobs are lost in Canada. This shrinks the tax base and less revenue is available for equalization payments, regional development grants and social programs. This is especially serious for a small province such as Prince Edward Island.

[*Traduction*]

Avant 1990, les échanges commerciaux entre le Mexique et l'Î.-P.-E. étaient quasi inexistants. Or, à l'époque où l'Î.-P.-É. s'est vue refuser l'accès aux marchés américains pour ses pommes de terre de semence, en raison des erreurs d'Agriculture Canada dans le dossier du virus PVY-n, la province a vendu au Mexique, en 1990 et en 1991, pour 1 million de dollars de pommes de terre de semence, ce qui représente 1 p. 100 des exportations totales de l'île.

En 1990, le Mexique n'était pas un des principaux débouchés à l'exportation de l'Île-du-Prince-Édouard puisqu'il se classait au quatorzième rang seulement. Ces statistiques révèlent que le Mexique n'est pas l'un des marchés naturels de l'Î.-P.-É. Des licences d'importation sont requises pour les exportations de homards et de pommes de terre de semence. En réalité, le Mexique n'a pas délivré de licences d'exportation et a imposé des tarifs de 20 p. 100. En vertu de l'ALÉNA, l'obligation d'obtenir des licences d'importation serait supprimée immédiatement et les tarifs seraient réduits sur une période de cinq ans. Même s'il se peut que le homard et le poisson salé soient vendus à certains endroits de villégiature, la valeur totale du marché mexicain est, comme nous l'avons dit, peu importante.

À l'heure actuelle, le Canada tout entier peut vendre au total 4 000 tonnes de pommes de terre de consommation au Mexique en franchise de droit. Cela représente 1,2 million de dollars pour le pays tout entier. Les exportations excédentaires par rapport au contingent sont frappées de droits de douane de 272 p. 100. Même si les tarifs doivent être ramenés à zéro sur une période de 10 ans, nous sommes exposés à des pénalités très lourdes dans un proche avenir et on ne peut prévoir aucune croissance des exportations de pommes de terre.

Le secteur des pommes de terre frites est assujetti à des droits de douane de 20 p. 100 qui devront être supprimés au bout de 10 ans. Il ne sera pas assujetti à des contingents. À l'heure actuelle, nos ventes au Mexique représentent 1 p. 100 de notre chiffre d'affaires sur le marché américain. Le Mexique, lui, devrait tirer des avantages commerciaux six fois plus considérables, particulièrement au titre des exportations de pièces d'automobiles.

Il ne faut pas non plus oublier que sous le régime de l'Accord de libre-échange, les États-Unis ont refusé l'entrée à nos pommes de terre. Nous avons aussi constaté des changements coûteux résultant de l'augmentation de la taille des carapaces de homards et nous sommes fort conscients des différends commerciaux qui frappent le porc, les phoques et d'autres produits canadiens.

L'Accord de libre-échange—et il en ira de même avec l'ALÉNA—a eu, sur les grands pôles industriels du Canada, une incidence négative de beaucoup supérieure au niveau de nos exportations vers le Mexique. Le Canada continue de perdre des emplois au fur et à mesure que les usines vont s'implanter au sud de la frontière canadienne à la recherche de bénéfices plus élevés et de salaires plus faibles. Cela se solde par un rétrécissement de l'assiette fiscale et par une baisse des recettes disponibles pour financer les paiements de péréquation, les subventions au développement régional et les programmes sociaux. Ce constat est particulièrement grave pour une petite province comme l'Île-du-Prince-Édouard.

[*Text*]

In the area of policy NAFTA will pose a grave threat to the ability of provinces to meet the needs of their people. There will be new levers for the federal government, the U.S. government, the Mexican government and the transnationals to influence provincial policies. The influence will be from the top down, and provinces may be forced to be more kind to corporations and foreign governments than to our own Canadian provinces.

[*Translation*]

Par ailleurs, l'ALÉNA réduira considérablement la capacité des provinces de répondre aux besoins de leurs habitants. Les gouvernements canadien, américain et mexicain ainsi que les transnationales disposeront de moyens de pression nouveaux dont ils se serviront pour influencer les politiques provinciales. Cette influence sera exercée de haut en bas et les provinces pourraient se voir contraintes d'être plus généreuses à l'endroit des sociétés et des gouvernements étrangers qu'envers leurs propres citoyens.

• 1330

Under NAFTA, Canada is only allowed to subsidize military industries and energy. Both of these are, of course, for the sake of corporate power. We have already committed most of our energy to the U.S. under the free trade agreement, and we regard the Department of National Defence megaprojects as having no net job gains, as the Auditor General reminds us. So we'll spend $4.4 billion on new state-of-war helicopters rather than on day care and health care that combine services and jobs. This is another reason why we can expect greater job loss.

Sous le régime de l'ALÉNA, le Canada est autorisé à accorder des subventions uniquement aux secteurs militaire et de l'énergie. Bien entendu, ces deux exceptions servent les intérêts des sociétés. Nous avons déjà promis le gros de notre production énergétique aux États-Unis en vertu de l'Accord de libre-échange, et nous considérons que les mégaprojets du ministère de la Défense nationale ne comportent aucune création nette d'emplois, comme nous l'a rappelé d'ailleurs le vérificateur général. Nous consacrerons 4,4 milliards de dollars à l'achat de nouveaux hélicoptères à la fine pointe de l'art de la guerre plutôt qu'aux garderies et aux soins de santé dont nous tirerions à la fois services et emplois. C'est une autre des raisons qui nous font prévoir des pertes d'emploi additionnelles.

As for Mexico, we are told the destructive maquiladora model will be extended to the whole of Mexico. In this case, Canada will be supporting wages as low as $4 per day and degrading and dangerous working conditions. Maybe 12% of Mexicans will benefit from NAFTA, but 88% of Mexicans stand to be pushed to the margins and left much worse off than they are now.

Quant au Mexique, on nous dit que le modèle destructeur des maquiladoras sera étendu à tout le territoire du Mexique. Le cas échéant, le Canada donnera son aval à des salaires ne dépassant pas 4$ par jour et à des conditions de travail dégradantes et dangereuses. L'ALÉNA sera avantageux pour 12 p. 100 des Mexicains, peut-être, mais les 88 p. 100 restant risquent d'être marginalisés et de se retrouver encore plus démunis qu'ils ne le sont actuellement.

In the mid-1980s Mexico opened up its markets and lost 50% of its textiles, 28% of its leather, and virtually all of its capital goods industry. It simply couldn't compete with the powerful U.S.A.

Vers le milieu des années quatre-vingt, le Mexique a ouvert ses marchés et de fait a perdu 50 p. 100 de son secteur des textiles, 28 p. 100 du secteur du cuir et quasiment la totalité de son secteur des biens d'équipement. Il ne pouvait tout simplement pas soutenir la concurrence de son puissant voisin du Nord.

In Mexico non-government labour unions are practically non-existent. Many workers are under the age of 16, and the government does not recognize the existence of occupational illnesses. We shudder to think that Canada will mostly take advantage of young women workers who are refused the right to unionize by a government that has no respect for human rights and has a very poor record of environmental and safety enforcement.

Au Mexique, les syndicats non gouvernementaux sont pratiquement inexistants. De nombreux travailleurs ont moins de 16 ans et le gouvernement n'admet pas l'existence de maladies professionnelles. Nous frémissons à l'idée que le Canada puisse tirer avantage surtout de jeunes travailleuses qui se voient refuser le droit de se syndiquer par un gouvernement qui n'a aucun respect des droits de la personne et un bilan très peu reluisant d'application des normes de protection de l'environnement et de la sécurité.

As in Canada, under the free trade agreement at least 30% of manufacturing jobs in Mexico are expected to go. Canadian promoters of NAFTA should also remember that the consumer market in Mexico is very narrow. There are 20 million people out of a population of 85 million who would be considered consumers. Another figure says only 10% of Mexicans could be considered consumers.

Comme ce fut le cas au Canada en vertu de l'Accord de libre-échange, on prévoit que 30 p. 100 des emplois dans le secteur de la fabrication au Mexique disparaîtront. Les promoteurs de l'ALÉNA au Canada ne devraient pas non plus oublier que le marché de la consommation au Mexique est très étroit. Vingt millions de Mexicains sur une population totale de 85 millions ont les moyens d'être consommateurs. D'autres sources disent que 10 p. 100 seulement des Mexicains ont les moyens d'être consommateurs.

[*Texte*]

The wealthy in Mexico have already exported their money, primarily to the U.S. Since the debt crisis of 1982, $84 million has been exported. As transnationals move in and take over, the top managerial group in Mexico will be downgraded.

Just as the free trade agreement was never conceived for the good of the Canadian population, NAFTA is not conceived for the good of Mexicans—or Canadians, for that matter.

In agriculture, commercial lands will be privatized or contracted and sold off to transnationals to provide food for export. This involves 15 million people who depend on the culture of corn, which will disappear in the same way as the small farm unit will disappear in Canada through the flooding of our markets with U.S. food products and the undercutting of supply management.

Mr. Chairman, we need to reverse this trend that promises misery for Mexico and for Canada. We could give you many tragic examples of how people have been victimized by the present agenda. We believe, however, that the following statistics speak for themselves. In 1970 there were 500,000 unemployed people in Canada and 1,250,000 on welfare. In 1992 there were 1,500,000 officially unemployed and 2,250,000 on welfare. Given the mean-spirited mood of the cutbacks in UI and in social services, these people are in a very unenviable situation. Some of the stories remind us of the Charles Dickens era.

Why are we in this situation? Our economy is geared to wealth creation and accumulation for the few. The wealth is not redistributed to those who need it.

Eric Kierans, a well-known economist, reminds us that accumulation has but one demand: more accumulation to safeguard what is already there. We are going too fast with the global economy. It can't fix the problems of our schools and universities or provide jobs or health care. Only the nation can do this by organizing and grouping the people, land and capital required to meet the needs of the community.

• 1335

Free trade and NAFTA rob the nation of this potential. Capital wants control over markets, land and resources. As long as we continue this model of accumulation, growth and consumerism, we continue to postpone full employment, balanced growth and distribution.

Economic globalism means an end to politics and our right to define and pursue our own goals. CARIN sees the choice as continuing to build this global domination and letting people go, or choosing to build the people up to live in dignity, security and worth.

[*Traduction*]

Les plus nantis au Mexique ont déjà exporté leur argent, surtout aux États-Unis. Depuis la crise de l'endettement en 1982, 84 millions de dollars ont ainsi été exportés. Au fur et à mesure de l'implantation des transnationales qui prendront le contrôle, les cadres supérieurs au Mexique seront relégués à des postes inférieurs dans la hiérarchie.

L'ALÉNA n'est pas conçu pour le bien des Mexicains, ni des Canadiens, pas plus que l'Accord de libre-échange n'a été conçu pour assurer le bien-être de la population canadienne.

Dans le secteur de l'agriculture, les terres commerciales seront privatisées, cédées à contrat ou vendues à des transnationales pour la production d'aliments destinés à l'exportation. Cela touchera 15 millions de Mexicains qui dépendent pour leur survie de la culture du maïs, laquelle disparaîtra comme les petites entreprises agricoles disparaîtront au Canada lorsque nos marchés seront inondés par des produits alimentaires américains et que nos systèmes de gestion de l'offre auront été subvertis.

Monsieur le président, nous devons renverser cette tendance qui ne promet que misère pour le Mexique et pour le Canada. Nous pourrions vous citer de nombreux exemples tragiques de la façon dont les gens ont été victimisés par cette initiative politique. Toutefois, nous croyons que les statistiques qui suivent se passent d'explication. En 1970, le Canada comptait 500 000 chômeurs et 1 250 000 prestataires de bien-être social. En 1992, il y avait 1 500 000 chômeurs officiels et 2 250 000 prestataires de bien-être social. Étant donné la mesquinerie dont témoignent les réductions opérées dans les budgets de l'assurance-chômage et des services sociaux, ces gens se trouvent dans une situation peu enviable. Certains cas nous rappellent l'époque de Charles Dickens.

Pourquoi nous retrouvons-nous dans pareille situation? Nos structures économiques favorisent la création de la richesse et l'accumulation entre les mains d'une minorité de biens nantis. La richesse n'est pas redistribuée au profit de ceux qui sont dans le besoin.

Eric Kierans, économiste bien connu, nous rappelle que cette accumulation n'a qu'une raison d'être, à savoir d'accumuler davantage pour protéger l'acquis. La mondialisation de l'économie se fait beaucoup trop rapidement. Elle ne réglera pas les problèmes de nos écoles et de nos universités et ne garantira pas des emplois ou des soins de santé. Seule la nation peut y parvenir en organisant et en mobilisant les gens, les terres et le capital nécessaires à la satisfaction des besoins de la collectivité.

L'Accord de libre-échange et l'ALÉNA empêchent la nation d'agir en ce sens. Les détenteurs de capital veulent contrôler les marchés, les terres et les ressources. Tant que nous continuerons cette course à l'accumulation, à la croissance et au consommateurisme, nous continuerons de retarder la réalisation du plein emploi, d'une croissance équilibrée et de la redistribution de la richesse.

La mondialisation de l'économie interdit toute action politique et nous prive de notre droit de définir et de poursuivre nos propres objectifs. Pour CARIN, un choix s'impose entre continuer d'instaurer cette domination globale aux dépens du bien-être des populations ou choisir de leur donner les moyens de vivre dans la dignité, la sécurité et le sentiment de leur valeur.

[*Text*]

Mr. Chairman, we have faith in people. There are lots of alternatives and there is a lot of ingenuity at the grass roots. It's time to cancel the free trade agreement, to say no to NAFTA and to open Canada to Canadians to determine our future together. Left to the average Canadian, the rights and principles we mentioned at the beginning will be practised. But as long as the corporate bill of rights embodied in the free trade agreement and NAFTA are the tools for organizing society, we have no chance to build a progressive social agenda for Canada.

The most painful part of all of this is that the current federal government has no mandate to sign NAFTA on behalf of Canadians. Our federal government has ceased to believe in or to practise democracy. The people of Canada don't want the free trade agreement or NAFTA. They want to remove them and take back our nation.

The Chairman: Thank you.

Mr. Nabuurs, I believe you want to highlight some of the points made in the brief.

Mr. Harry Nabuurs (Chairperson, Canadian Catholic Organization for Development and Peace): The Canadian Catholic Organization for Development and Peace is an NGO that helps the poor or undeveloped countries in the Third World. Not only do we help those people money-wise and with projects for development but our mandate is also to educate the people in the Third World and to educate the general public in Canada about certain situations. That's why we brought out the statement last fall about the North American Free Trade Agreement.

We have three questions on the first page of our brief. First, why were discussions on the trilateral agreement carried out behind closed doors in the absence of the persons directly affected by this proposal? Secondly, what will be the effects of this agreement on employment, social conditions, the democratic process, and especially the environment? Thirdly, what types of relations will this agreement establish between the powerful and the majority of workers in all three countries who have no real power?

We maintain that Canada has the moral duty to engage in political and economic alliances respectful of requirements for worldwide justice and peace.

Under the heading "Our Vision for International Relations", we say that conditions in today's world condemn the majority of human beings to live as second-class citizens. They are kept in a state of poverty. The weight of the debt and market laws, written for the benefit of a wealthy minority, continue to widen the gap between the rich and the poor, excluding three-quarters of humanity from the benefits of true development.

[*Translation*]

Monsieur le président, nous plaçons notre confiance dans les gens. Les solutions de rechange ne manquent pas et la population à la base renferme des trésors d'ingéniosité. Le moment est venu de dénoncer l'Accord de libre-échange, de refuser l'ALÉNA et de laisser les Canadiens libres de choisir ensemble leur avenir. Si on leur en donne la possibilité, les Canadiens moyens sauront mettre en pratique les droits et les principes que nous avons mentionnés au début. Au contraire, si la charte des droits que sont l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA continuent de déterminer l'organisation de la société, nous n'avons aucune chance de donner au Canada un programme d'action sociale progressif.

Ce qui rend la pilule encore plus amère, c'est que l'actuel gouvernement fédéral n'a nullement le mandat de signer l'ALÉNA au nom des Canadiens. Notre gouvernement a cessé d'épouser et de pratiquer les principes démocratiques. Les Canadiens rejettent l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA. Ils les dénoncent et veulent reprendre en main l'avenir de leur pays.

Le président: Merci.

Monsieur Nabuurs, je crois savoir que vous voulez mettre en relief quelques-uns des points du mémoire.

M. Harry Nabuurs (président, Organisation catholique canadienne pour le développement et la paix): L'Organisation catholique canadienne pour le développement et la paix est une ONG qui aide les pauvres ou les pays sous-développés du Tiers monde. Nous fournissons non seulement une aide financière et logistique aux projets de développement, mais nous avons aussi pour mandat de sensibiliser les populations du Tiers monde et le grand public au Canada à certaines situations. Voilà pourquoi nous avons publié l'automne dernier notre prise de position sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

Nous posons trois questions à la première page de notre mémoire. D'abord, pourquoi les discussions sur l'accord trilatéral se sont-elles déroulées à huis clos en l'absence de ceux qui seront directement touchés par cette initiative? Ensuite, quels seront les effets de cet accord sur l'emploi, les conditions sociales, le processus démocratique et tout particulièrement l'environnement? Enfin, quel genre de relations cet accord établit-il entre les puissants et la majorité des travailleurs des trois pays qui n'ont aucun pouvoir réel?

Nous soutenons que le Canada a le devoir moral de nouer des alliances politiques et économiques favorables à l'instauration de la justice et de la paix mondiales.

Sous la rubrique «Notre vision des relations internationales», nous disons que les conditions qui prévalent aujourd'hui dans le monde condamnent la majorité des êtres humains à vivre comme des citoyens de seconde classe. Ils sont maintenus dans un état de pauvreté. Le fardeau de l'endettement et les lois du marché, instaurées dans l'intérêt d'une minorité nantie, continuent de creuser l'écart entre les riches et les pauvres et privent les trois quarts de l'humanité des bienfaits d'un développement véritable.

[*Texte*]

Development and Peace believes this situation must change by allowing access to real democracy that empowers the population to participate in decisions about our common welfare and reforms based on justice to benefit the whole population. Furthermore, all true reforms must take into account the primacy of human dignity, regardless of race, sex or social status, and respect for the environment.

Within the framework of the proposed agreement, are not the workers of our countries becoming variables subjected to the market laws of competition? In fact, we seem to be prepared to victimize people in order to liberalize markets. Is this an order of priority that respects our values and can ensure long-lasting development?

• 1340

Moreover, in a country like Mexico, and increasingly in the United States and Canada, respect for human rights is precarious. Just on the way over, I heard a little story on the CBC about how the Royal Canadian Mounted Police apologized to an Indian woman who was raped and was hauled across Canada in handcuffs, and at one time she was even transported in the same vehicle as her attacker because she didn't like to go to court and report on the situation. This was the treatment she got as a victim; she was treated worse than the attacker.

Increasingly in the United States and Canada, respect for human rights is precarious. Therefore, protection of the workers is imperative. Solidarity in such circumstances serves the rights of workers in the whole hemisphere. Any agreement that would extend the maquiladora model throughout Mexico would prove once more that human rights and the environment are not respected. Yet at this point in time the legitimate concerns expressed by the people have not been taken into consideration by the negotiators of the North American Free Trade Agreement.

Development and Peace believes that people take priority over profits. It is clear, therefore, that our solidarity with the most deprived, in the name of our faith, invites us to assume certain responsibilities. We are not against trade as such. We question the framework that the proposed free trade agreement is attempting to establish between peoples, especially the way it devalues human beings. In the model outlined in the current proposal, business controls trade at the expense of democratic participation. Consequently, we affirm that we do not want NAFTA dividing the workers, diminishing what has been gained, and submitting individuals and peoples to the forces of the market. We stand against the

[*Traduction*]

L'Organisation pour le développement et la paix croit que la situation doit être corrigée en permettant l'accès à la vraie démocratie qui garantit à la population un certain contre-pouvoir et le droit de participer à l'élaboration des décisions touchant à notre bien-être collectif et aux réformes reposant sur des principes de justice dans l'intérêt de la population tout entière. Par ailleurs, on ne saurait parler de véritables réformes sans que ne soit pris en compte la primauté de la dignité humaine, indépendamment de la race, du sexe ou du statut social, et le respect de l'environnement.

L'accord proposé ne ferait-il pas des travailleurs de nos pays de simples variables soumis aux lois du marché et de la concurrence? Nous semblons prêts à sacrifier les gens à la libéralisation des marchés. Un tel ordre de priorités respecte-t-il nos valeurs et peut-il garantir un développement durable?

En outre, dans un pays comme le Mexique et de plus en plus aux États-Unis et au Canada, le respect des droits de la personne vacille. En me rendant ici, j'ai entendu à Radio-Canada que la Gendarmerie royale du Canada avait présenté ses excuses à une femme indienne qui avait été violée et qui a été promenée d'un bout à l'autre du pays les menottes aux poignets et qui a même été transportée dans le même véhicule que son assaillant parce qu'elle refusait de comparaître en cour pour décrire ce qui lui était arrivé. Voilà comment la victime a été traitée; elle a été plus mal traitée que l'assaillant.

De plus en plus, aux États-Unis et au Canada, le respect des droits de la personne vacille. Il est donc impératif de protéger les travailleurs. La solidarité dans de telles circonstances sert les droits des travailleurs dans l'hémisphère tout entier. Tout accord qui étendrait à tout le territoire mexicain le modèle des maquiladoras ne ferait que prouver encore une fois que les droits de la personne et l'environnement ne sont pas respectés. Et pourtant, jusqu'à maintenant, les négociateurs de l'Accord de libre-échange nord-américain n'ont pas tenu compte des préoccupations légitimes des populations.

L'Organisation pour le développement et la paix croit que le bien-être des populations doit primer sur la recherche de profits. Ainsi, il est bien clair qu'étant solidaires des plus démunis, nous devons, au nom de notre foi, assumer certaines responsabilités. Nous ne nous opposons pas au commerce comme tel. Nous sommes critiques du genre de rapports que le nouvel accord de libre-échange tente d'instaurer entre les peuples et particulièrement de la façon dont il dévalorise les êtres humains. Dans le modèle que propose le nouvel accord, les entreprises contrôlent les échanges commerciaux au prix de la participation des populations au processus démocratique. Par conséquent, nous

[*Text*]

sacrifice of sustainable development and the democratic participation of peoples on the altar of profits for the few. We reject the myth that the invisible hand of economy is the best servant of the interest of the peoples.

Thank you very much.

The Chairman: Thank you. I believe it's Mr. Barrett.

Mr. Barrett: I'd like to deal with the Canadian Catholic document first. Are you aware that the Mexican council of Catholic bishops two months ago issued a statement against NAFTA?

Mr. Nabuurs: Yes, I'm aware of that.

Mr. Barrett: Perhaps the fact that there is a common bond in the faith between Mexico and the Canadian Conference of Catholic Bishops on this issue, and certainly the Canadian Catholic Organization for Development and Peace... There is also a debate in the Catholic hierarchy in the United States over the United States' role, which was more focused during the last presidential election and is continuing in non-government organizations in the United States.

I don't believe that the Canadian people understand that the Christian community has a position. Of course, you don't speak for the whole Christian community, but the national council for public justice, Gerald Vandezande's group, which is an ecumenical group comprising evangelical Christian communities in Canada, also has taken a position. It might be worthwhile to match up with those organizations, from a Christian point of view, and I say that as a non-Christian who is an observer.

I wondered if you would be interested, too, in the reprinting of *Rerum Novarum* and *Quadrogesimo Anno*, and also the 100-year report on *Rerum Novarum* that the Vatican produced two years ago, talking about new corporate greed internationally.

Mr. Nabuurs: Yes, I'm aware of that.

• 1345

Mr. Barrett: I think it would be important, again on an ecumenical basis, for the religious communities to spark a public debate about those three documents and what is happening internationally now, with an updating since those. I just say that by way of observation.

Ms Boyd: On the social concerns of the church, I think it's around 1986 or 1988, another encyclical really takes trading blocs to task. The one you're talking about, *Centesimus Annus*, on the 100th anniversary of *Rerum* Novarum, had some very strong things to say, too. If you go through all those social statements, the principles are so strong. The problem is that they happen to be the best kept secret, and when people go to make policy they choose to ignore those principles.

[*Translation*]

affirmons que nous ne voulons pas que l'ALÉNA divise les travailleurs, gruge les progrès déjà réalisés et soumette les particuliers et les peuples aux forces du marché. Nous nous opposons au sacrifice du développement durable et de la participation démocratique des peuples sur l'autel des profits au bénéfice d'une minorité. Nous rejetons le mythe selon lequel la main invisible de l'économie est la meilleure garante des intérêts des peuples.

Merci.

Le président: Merci. C'est le tour de M. Barrett, je crois.

M. Barrett: J'aimerais d'abord parler du document du Conseil canadien des évêques catholiques. Savez-vous que le Conseil mexicain des évêques catholiques a pris position il y a deux mois contre l'ALÉNA?

M. Nabuurs: Oui, je le sais.

M. Barrett: Le fait que la Conférence canadienne et la Conférence mexicaine des évêques catholiques et aussi l'Organisation catholique canadienne pour le développement et la paix poursuivent les mêmes objectifs unis dans la même foi... La hiérarchie catholique et les organisations non gouvernementales des États-Unis examinent aussi le rôle de ce pays même si le débat s'est déroulé de façon plus visible pendant la dernière campagne présidentielle.

Il me semble que les Canadiens ne savent pas que la communauté chrétienne a pris position. Bien sûr, vous ne parlez pas au nom de l'ensemble de la communauté chrétienne, mais le national council for public justice, le groupe de Gerald Vandezande, regroupement oecuménique de plusieurs communautés chrétiennes évangéliques du Canada, a aussi pris position. Il serait peut-être utile que vous vous concertiez avec ces organisations d'action chrétienne, et je dis cela en tant qu'observateur non chrétien.

Je me demande par ailleurs si vous ne souhaiteriez pas la réimpression de *Rerum Novarum* (condition des ouvriers) et de *Quadrogesimo Anno* (doctrine sociale de l'Église), ainsi que du rapport centennal sur *Rerum Novarum* publié par le Vatican il y a deux ans et dans lequel il est question du nouvel égoïsme des sociétés à l'échelle internationale.

M. Nabuurs: Oui, je connais ces textes.

M. Barrett: Je pense qu'il serait important que les communautés religieuses, agissant de concert, suscitent un débat public sur ces trois documents et sur ce qui se passe à l'heure actuelle sur la scène internationale en faisant une mise à jour de ces textes. C'est une observation que je fais.

Mme Boyd: Pour ce qui est des préoccupations sociales de l'Église, une autre encyclique, publiée en 1986 ou 1988, prend à partie les blocs commerciaux. Celle dont vous parlez, *Centesimus Annus*, marquant le centième anniversaire de *Rerum Novarum*, était, elle aussi, très sévère. Les principes exprimés dans toutes ces déclarations sociales sont très forts. Le problème est qu'ils constituent le secret le mieux gardé et lorsque les gens élaborent des politiques, ils choisissent de ne pas tenir compte de ces principes.

[*Texte*]

Mr. Barrett: Just as a personal observation, I'm Jewish. I spent six years in Jesuit universities and I majored in Thomistic philosophy. I could never make a living as a Jewish Thomistic scholar, but I just want to let you know I'm aware of these documents, how radical they are in terms of social justice and economic justice. What I was going to say is how little known they are within Christian communities themselves. It might be worthwhile if they were gently mailed to every member of the House of Commons. I'd like to suggest that just as a framework. We do say prayers every day in the House, and it might get some focus on those prayers to have those documents in front of us. I don't say that facetiously.

The comments I want to focus on with the Social Action brief are specific on page 7, on provincial rights. To your knowledge have the provincial premiers or the provincial governments been called together to give a clarification or an explanation or to participate in a debate, as duly elected representatives of those provincial governments, to talk about the impingement on provincial rights?

Ms Boyd: Not to my knowledge, no. I do know that representatives of the provincial government have been meeting for a while and that NAFTA has come up in those discussions, but the premiers themselves, no.

Mr. Barrett: Don't you think it passing strange that the premiers would come together in a great Canadian cooperative effort right here in Charlottetown to present a united statement on the Constitution—i.e., a political constitution—which was rejected by the people, and propose something equally or perhaps more important, an economic constitution?

Ms Boyd: I would think that, yes, because whatever we said about the political constitution, this economic constitution overrides that political one and therefore is the most important thing we should be discussing constitutionally right now. This is about the very sovereignty of our country and I think that any way we could urge them to come together on that would be a very positive step forward.

Mr. Barrett: Would it be a welcome unanimous recommendation out of this committee that such a conference take place between the provincial premiers?

Ms Boyd: Yes, indeed.

Mr. Barrett: I don't know if it would be unanimous, but it would be welcome.

Mr. Chairman, I have two small questions. One is on energy, on page 11. You're aware that under the FTA, commitments we gave in the energy field in terms of productivity, binding commitments with the Americans on the FTA, will be locked in under NAFTA and no longer any reasonable national government intervention, with the exclusion also of Mexico's PEMEX. So we become the vacuum storehouse for oil and gas.

[*Traduction*]

M. Barrett: Sur une note personnelle, je suis juif. J'ai étudié pendant six ans dans des universités de jésuites où je me suis spécialisé en philosophie thomiste. Je ne pourrais jamais gagner ma vie comme spécialiste juif du thomisme, mais je voulais que vous sachiez que je connais ces documents et que je sais qu'ils expriment une position radicale en matière de justice sociale et de justice économique. Je voulais souligner à quel point les communautés chrétiennes elles-mêmes connaissent peu ces textes. Ce serait peut-être une bonne idée d'en envoyer en douce à tous les députés de la Chambre des communes. J'aimerais les proposer comme cadre. Nous disons la prière tous les jours à la Chambre et si nous avions ces textes sous les yeux cela nous aiderait peut-être à nous recueillir. Je ne dis pas cela pour me moquer.

J'aimerais que nous parlions des droits provinciaux dont il est question à la page 7 du mémoire de la Commission d'action sociale. A votre connaissance, a-t-on demandé aux premiers ministres provinciaux ou aux gouvernements provinciaux de donner des précisions ou une explication ou de participer à un débat, en tant que représentants élus sur l'empiétement sur les droits provinciaux?

Mme Boyd: A ma connaissance, non. Je sais cependant que des représentants des gouvernements provinciaux se sont réunis et que l'ALÉNA était à l'ordre du jour, mais pour ce qui est des premiers ministres, non, je ne le crois pas.

M. Barrett: Ne trouvez-vous pas un peu étonnant que les premiers ministres se soient réunis, ici même, à Charlottetown où ils ont fait preuve d'un immense esprit de collaboration pour présenter une position unie sur la Constitution—c'est-à-dire la constitution politique—qui a été rejetée par la population et qu'ils proposent maintenant une constitution économique, qui sera aussi, sinon plus, importante?

Mme Boyd: Oui. Peu importe ce qu'on a dit de la constitution politique, cette constitution économique aura la primauté et, sur le plan constitutionnel, c'est de cela que nous devrions discuter avant toute autre chose. Il s'agit de la souveraineté même de notre pays et si nous pouvions les inciter à se réunir pour en discuter, ce serait un grand pas dans la bonne direction.

M. Barrett: Pensez-vous que notre comité devrait recommander à l'unanimité que les premiers ministres provinciaux tiennent une conférence sur cette question?

Mme Boyd: Absolument.

M. Barrett: Je ne sais pas si cette recommandation serait unanime, mais elle sera en tout cas bien accueillie.

Monsieur le président, j'ai deux courtes questions. La première porte sur l'énergie, mentionnée à la page 11. Vous savez que les engagements exécutoires que nous avons pris avec les Américains dans l'ALÉ en ce qui à trait à la productivité du secteur énergétique seront confirmés dans l'ALÉNA et que toute intervention raisonnable d'un gouvernement national sera à l'avenir interdite, sauf pour la société mexicaine PEMEX. Nous deviendrons donc un entrepôt de pétrole et de gaz.

[*Text*]

Ms Boyd: Look at Hibernia. People think that Hibernia is going to help Newfoundland, but in fact it will bypass Newfoundland and go straight to the States. There will be very little spin-off to the Newfoundland economy because of Hibernia, because of free trade.

• 1350

Mr. Barrett: Well, perhaps under the free trade agreement, the other American oil companies will file a complaint under the FTA panel against subsidized oil coming into the United States, since the Canadian taxpayers are paying the money for that oil to be developed. Would you expect the American oil companies to complain about a Canadian subsidy? I'm being facetious.

Ms Boyd: Yes, you are.

Mr. Barrett: The last comment I have is on the similarity of the two last paragraphs, where you both argue the point that this is essentially a political issue and it is an election year.

This committee is made up of very decent members of Parliament representing various political points of view, but this committee will not have much input.

I want to focus on the last two things you're saying. I want to clarify one thing: NAFTA will not be implemented before a federal election. The implementation date is January 1, 1994, so what the Canadian people are faced with is not an argument amongst us here today, but a national debate. The government of the day says yes to NAFTA. The third party says no to NAFTA. The second party says anything you want to hear. There's the crux of what you're saying in these last two paragraphs. I'm being very blunt about it, but it's very real. January 1 is implementation day. You have a right to know; by happenstance or serendipity, you have a right to know during that campaign what you're voting for. January 1 is the day that counts. Canadian citizens will be getting a referendum on NAFTA, so to speak, because the vote will take place before implementation.

Ms Boyd: I hope it would be clearer than the referendum on the Constitution, where it was pretty hard; if you approved of some parts, you couldn't really comment. But having said that, I don't agree with what I hear from the Liberal party, that they would try to negotiate some of the parts of the free trade agreement that don't work and try to keep some of the other parts. We know from experience that this doesn't work with the United States.

The question of rejecting free trade outright, that's what I'll be listening for. Certainly when the election campaign is on, I'll be listening to which political party is going to make the assurance to me that NAFTA will be thrown out, because that's the only way it should be dealt with.

Mr. Barrett: But people do support the agreement, and the people who support it have a right to hear, too—this is the agreement, this is where we're going; we don't like this agreement, we're not going with this agreement. The point

[*Translation*]

Mme Boyd: Voyez Hibernia. Les gens pensent qu'Hibernia aidera Terre-Neuve, mais en fait ce sont les États-Unis qui en tireront les avantages. Les retombées économiques du projet Hibernia seront minimes à Terre-Neuve, à cause du libre-échange.

M. Barrett: Eh bien, peut-être que les autres sociétés pétrolières américaines déposeront une plainte auprès d'un groupe spécial de l'ALÉ contre l'importation de pétrole subventionné aux États-Unis, puisque ce sont les contribuables canadiens qui paient pour la mise en valeur de ce pétrole. Pensez-vous qu'il y a des chances que les sociétés pétrolières américaines se plaignent d'une subvention canadienne—j'ai dit cela pour rire.

Mme Boyd: En effet.

M. Barrett: En terminant, je constate la similarité des deux derniers paragraphes, où vous affirmez tous les deux qu'ils s'agit d'une question essentiellement politique et où vous rappelez que nous sommes dans une année électorale.

Ce comité est composé de députés très honnêtes qui représentent divers points de vues politiques, mais nous n'aurons pas beaucoup d'influence.

Je voudrais relever vos deux dernières affirmations. D'abord, je tiens à préciser une chose: l'ALÉNA n'entrera pas en vigueur avant une élection fédérale. La date d'entrée en vigueur est le 1er janvier 1994 de sorte que la population canadienne ne sera pas obligée de se contenter des discussions que nous tenons entre nous aujourd'hui, mais aura l'occasion de participer à un débat national. Le gouvernement actuel appuie l'ALÉNA. Le troisième parti rejette l'ALÉNA. Le deuxième parti vous dit ce que vous avez envie d'entendre. C'est en gros ce que vous dites dans ces deux derniers paragraphes. Je suis très direct, mais ce sont les faits. Le 1er janvier est la date d'entrée en vigueur. Vous avez le droit de le savoir; vous avez le droit de savoir ce que sont les enjeux de la campagne, même si vous ne l'apprenez que par un heureux hasard. Le 1er janvier est le jour «J». Les citoyens canadiens auront l'occasion de se prononcer dans un référendum sur l'ALÉNA, en quelque sorte, puisque les élections auront lieu avant l'entrée en vigueur de l'accord.

Mme Boyd: J'espère que les choses seront plus claires que lors du référendum sur la Constitution où il était assez difficile de s'y retrouver; dès lors qu'on était d'accord avec certains éléments, nous n'avions plus qu'à nous taire. Cela étant dit, je ne suis pas d'accord avec ce que dit le Parti libéral, à savoir qu'ils essayeraient de renégocier certains éléments de l'Accord de libre-échange qui ne fonctionnent pas tout en essayant de conserver le reste. Nous savons d'expérience que cela ne marche pas avec les États-Unis.

Je vais surveiller pour voir qui parle de rejeter carrément l'Accord de libre-échange. En tout cas, pendant la campagne électorale, je voudrais savoir quel parti politique m'assurera que l'ALÉNA sera rejeté, car il n'y a rien d'autre à en faire.

M. Barrett: Mais il y a des gens qui appuient l'accord et ceux-ci ont le droit de savoir ce qu'il contient, où il nous mène. Nous n'aimons pas cet accord. Nous n'aimons pas cet accord et nous ne l'appuierons pas. Ce que j'essaye de dire,

[*Texte*]

I'm trying to make is that despite all the criticisms I have of this committee and the current government, they are upfront about this. This election will be on this issue, and the choice can be made by the information that's out there.

The last two paragraphs kicking this government. . .far be it from me to come to the defence of this government, but serendipity has put the defence to this government. The test will come in the election itself.

Ms Boyd: I think you're being very kind, because I think the government ran out of time. It ran out of time.

Mr. Barrett: Serendipity.

The Chairman: We'll go to Mr. Bosley.

Mr. Bosley: Can I ask some questions about your figures? I was intrigued by your claim that the U.S. share of the Canadian market is growing at the expense of Canadian production and that the Canadian Manufacturers' Association admits that 44% of Canadian companies have lost domestic market share, which they do. That is a statement they make. They say they have not lost it to the Americans, that in fact the Canadian share of the Canadian market has been growing, the U.S. share of the Canadian market has been declining, and the international share of the Canadian market has been growing. They do not ever claim that they've been losing share against the Americans.

However, since the FTA, U.S exports to Canada have grown by $22.6 billion more than Canadian exports to the U.S. Statistics Canada says that's exactly the other way around.

Ms Boyd: It depends on how you're interpreting those figures, because I certainly got them from reliable researchers.

Mr. Bosley: Here is the Statistics Canada table, and I could give it to you. It has charts, and it breaks it down year over year over year, talking about U.S. imports of Canadian manufacturers as a share of the U.S. supply, and Canadian imports of manufacturers from the United States as a share of the Canadian supply—in other words, how we are doing in each other's markets. It shows steadily the growth of the Canadian exports, particularly since the free trade agreement, as a percentage of the U.S. manufactured market, while their share of our market is virtually flat since the free trade agreement. In the period 1985-1987 to 1989-1991, which are the latest figures, the combined U.S.-Canada market increased by 19%, the total market of the two countries combined. Canada took 11% of the market's increase even though its share of the market at the beginning of the period, total, was 6.6%.

• 1355

The point is that of the market share of the market increase since the free trade agreement that's occurred in the combined markets of the two countries, we have had more than our—if you want to put it that way—fair share of the increase. You're making exactly the other claim.

[*Traduction*]

c'est que malgré toutes les critiques que j'exprime à l'endroit de ce comité et du gouvernement actuel, ils jouent cartes sur table. L'élection portera sur cette question et les gens pourront faire leur choix en s'appuyant sur l'information disponible.

Les deux derniers paragraphes qui critiquent sévèrement le gouvernement actuel... loin de moi l'idée de défendre le gouvernement, mais un heureux hasard s'est porté à son secours. L'épreuve sera la campagne électorale.

Mme Boyd: Je vous trouve très aimable, car il est trop tard pour ce gouvernement. Trop tard.

M. Barrett: Par un heureux hasard.

Le président: Je passe maintenant la parole à M. Bosley.

M. Bosley: J'aimerais vous poser quelques questions sur vos chiffres. J'ai été étonné de vous entendre dire que la part du marché canadien détenue par des Américains croît au détriment de la production canadienne et que l'Association des manufacturiers canadiens admet que 44 p. 100 des entreprises canadiennes ont perdu leur part du marché intérieur. Elle l'affirme effectivement. Mais elle dit qu'elles n'ont pas perdu ces parts aux mains des Américains, mais qu'en fait la part canadienne du marché canadien augmente, que la part américaine baisse et que la part internationale du marché canadien augmente elle aussi. Elle n'a jamais affirmé que ce sont les Américains qui lui ont fait perdre des parts de marché.

Toutefois, depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, l'augmentation des exportations américaines vers le Canada aurait été de 22,6 milliards dollars plus élevée que la croissance des exportations canadiennes vers les États-Unis. Statistique Canada dit que c'est exactement le contraire.

Mme Boyd: Cela dépend de votre façon d'interpréter ces chiffres, qui viennent de recherchistes fiables.

M. Bosley: Voici le document de Statistique Canada, que je peux vous donner, si vous le voulez. Il contient des tableaux et une ventilation par année des importations de produits manufacturés canadiens aux États-Unis en pourcentage de l'approvisionnement américain et des importations de produits manufacturés américains au Canada en pourcentage de l'approvisionnement canadien—En d'autres mots, le rendement de chacun sur le marché de son voisin. Ce document indique une croissance constante des exportations canadiennes, surtout depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, en pourcentage du marché américain des produits manufacturés, alors que leur part de notre marché est restée pratiquement inchangée pendant la même période. Entre 1985-1987 et 1989-1991, dernière période pour laquelle nous avons des chiffres, le marché canado-américain, c'est-à-dire les marchés des deux pays pris ensemble, a connu une augmentation de 19 p. 100. Le Canada a bénéficié de 11 p. 100 de cette augmentation malgré le fait que sa part de marché au début de cette période ait été de 6,6 p. 100.

Le fait est que pour ce qui est de l'expansion qu'ont connue les marchés des deux pays depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, nous avons obtenu plus—en quelque sorte—que notre juste part. Pourtant, vous prétendez exactement le contraire.

[*Text*]

Ms Boyd: I'll just read a fact from the Canadian Centre for Policy Alternatives that states there is an assertion by the Conservative Party that Canada is gaining a bigger share of the American market. They point to a tabloid that was put out by the party saying that since the FTA, no country has been able to take a larger share of the U.S. market for manufactured goods than Canada. The reality is that Japan has the largest share before the FTA, and according to the U.S. commerce department, during 1988 and 1991 manufactured imports to the U.S. from Australia, Mexico and South Africa also grew faster than imports from Canada, even though none of them has a free trade agreement with the United States. They go on to show that when you balance the exports and imports, Canada has lost and the United States has gained.

Mr. Bosley: Whatever we say or they say, would you quarrel with Statistics Canada?

Ms Boyd: What they were saying is part of the story, but you have to put it with the rest of the story to get the true story.

Mr. Bosley: What is the rest of the story other than the market share Statistics Canada talks about?

Ms Boyd: Sometimes when we talk about market share, the export and import division is not made clear enough to show that in many cases Canadian exports are very much overshadowed by an increase of American imports into this country.

Mr. Bosley: How? Here's what Statistics Canada says are the global figures, Canada–U.S. merchandise exports, manufactured exports, and you claim there has been a shift against us of $22 billion. Statistics Canada says that is not true; it has been the other way.

The dilemma I have is that somebody is using. . .forget the Conservative Party's figures. Forget the Liberals' figures and the NDP's figures. The only figures I would ever assume anybody would use would be Statistics Canada's figures. I'm intrigued by who is telling you Statistics Canada is dead wrong, because somebody must be.

Mr. Nabuurs: But back to the point, I can't argue the figures we have. I don't study the Statistics Canada figures so much. I'm a farmer on Prince Edward Island. I'm a hog farmer and hog prices have been going down ever since the free trade agreement was working. Then there was something at the border. There was a debate about it. It was debated, and Canadian farmers won it the first time and they won it the second time and now it's in higher court again. What will the Canadian farmers think? Hog farmers here on the Island are going out of business left and right just on the free trade deal.

I talk about the PVY–n scare. Well, it had fairly little to do with PVY–n because it was a virus that damaged what you call the tobacco plants and the tomato plants. The tomato farmers and especially the tobacco farmers here on the Island

[*Translation*]

Mme Boyd: Permettez–moi de vous lire une citation du Centre canadien de recherche en politiques de rechange. On dit que le Parti conservateur affirme que le Canada a augmenté sa part du marché américain. Le Centre mentionne un document publié par le parti qui affirme que depuis l'ALE, le Canada a obtenu une part plus importante du marché américain des produits manufacturés que tout autre pays. En réalité, le Japon avait la plus forte part avant l'ALE et, selon le Département du commerce des États–Unis, entre 1988 et 1991, les importations de produits manufacturés aux États–Unis en provenance de l'Australie, du Mexique et de l'Afrique du Sud, ont connu une croissance plus forte que celles des importations canadiennes, malgré le fait qu'aucun de ces pays n'a signé d'accord de libre–échange avec les États–Unis. Puis, il montre que lorsque l'on fait le bilan des exportations et des importations, le Canada est perdant et les États–Unis, gagnants.

M. Bosley: Quoi que nous en disions et quoi qu'en dise le Centre, contestez–vous les données de Statistique Canada?

Mme Boyd: Les données de Statistique Canada ne révèlent qu'une partie de la réalité; pour brosser un tableau complet, il faut tenir compte des autres facteurs.

M. Bosley: Quels autres facteurs y a–t–il à part les données de Statistique Canada sur les parts de marché?

Mme Boyd: Parfois, lorsque nous parlons de parts de marché, on ne fait pas assez clairement la différence entre les exportations et les importations pour montrer que dans bien des cas, l'augmentation des importations américaines au Canada est beaucoup plus forte que la croissance des exportations canadiennes.

M. Bosley: Comment est–ce possible? Voici les données de Statistique Canada sur les échanges de marchandises, de biens manufacturés entre le Canada et les États–Unis; or vous prétendez que le Canada y a perdu 22 milliards de dollars. Statistique Canada dit que c'est faux, que c'est le contraire.

Ce qui me gène, c'est que quelqu'un utilise. . . Oubliez les chiffres du Parti conservateur, et ceux du Parti libéral et du NPD. Je pense qu'il ne faudrait jamais utiliser que les données de Statistique Canada. J'aimerais bien savoir qui vous dit que Statistique Canada se trompe complètement, car il semble bien que quelqu'un l'affirme.

M. Nabuurs: Pour revenir à notre propos, je ne peux pas contester les chiffres que nous avons. Je n'ai pas examiné de très près les données de Statistique Canada. Je suis un éleveur de porcs de l'Ile–du–Prince–Édouard. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre–échange, le prix du porc n'a pas cessé de baisser. Puis il y a eu un problème à la frontière. Cela a provoqué un débat. Les éleveurs canadiens ont gagné la première fois, ils ont gagné la deuxième et maintenant cette affaire est portée en appel devant une instance plus élevée. Que doivent en penser les éleveurs canadiens? Les éleveurs de porcs de l'Île font faillite les uns après les autres, uniquement à cause de l'Accord de libre–échange.

Prenez l'alerte au virus PVY–n. Eh bien, toute cette affaire avait bien peu à voir avec le virus qui nuit aux plants de tabac et de tomates. Les producteurs de tomates et surtout les producteurs de tabac de l'Île nous ont dit qu'ils

[*Texte*]

said we have been living with that virus for 25 years. It was just harassment at the border to keep the P.E.I. seed potatoes out of the United States. We are very frustrated about it.

Mr. Bosley: I can understand that, sir. Part of the answer is that eventually we will win, as we have eventually won every disputed agreement under the free trade agreement.

Mr. Nabuurs: What about the farmers who go out of business in the meantime?

Mr. Bosley: The alternative is to have no opportunity to make the case at all. If you tear up the free trade agreement, you have no right of access approved by the U.S. Congress. At least this way you will win it eventually.

Let me come back to the point I was trying to get at. May ask you this hypothetical question? What if your figures are wrong and Statistics Canada's are right? Does that change your view?

• 1400

Ms Boyd: From experience we certainly know that things have gone drastically wrong in this country, and I have other figures to show that—

Mr. Bosley: What if they have gone more wrong in the U.S. in the same period? That's the point.

Ms Boyd: They haven't.

Mr. Bosley: Yes, they have.

Ms Boyd: We have fared much worse than the United States in unemployment and in deficits and everything else.

Mr. Bosley: True, but not in merchandise trades between. . .not in the things the FTA covers between the two countries. That's the point.

Ms Boyd: Yes, the raw materials. There's certainly an increase in our raw materials going to the States.

Mr. Bosley: And is that bad? Is it bad to sell more?

Ms Boyd: Yes—

Mr. Bosley: Well, if the argument is that it's bad to sell more. . . I thought the purpose of trade agreements was to increase trade between countries, but there it is.

Ms Boyd: Just trade, not that we will empty our country of its raw resources and the Mexicans will supply the cheap labour for the American transnationals.

I want to read a little more on your point here, saying that if we look at the entire trade record, we see that Canada's exports of goods and services to the U.S. in 1988-89-91 grew by 2.8%, but our imports from the U.S. grew by 7.5%, two and a half times as fast.

[*Traduction*]

s'accommodent de ce virus depuis 25 ans. Ce n'était que du harcèlement à la frontière pour empêcher l'exportation de pommes de terre de semence de l'Île-du-Prince-Édouard aux États-Unis. Nous nous sentons très frustrés.

M. Bosley: Je peux comprendre cela, monsieur. La réponse est en partie que tôt ou tard nous gagnerons, comme nous avons gagné tous les différends soulevés dans le cadre de l'Accord de libre-échange.

M. Nabuurs: Et que faites-vous des éleveurs qui font faillite entre temps?

M. Bosley: Sans cet accord, vous ne pourriez même pas défendre votre cause. Si vous déchirez l'ALE, vous n'aurez plus d'accès approuvé par le Congrès américain. Au moins, maintenant, vous savez que vous gagnerez un jour.

Je reviens à ce que je disais. Puis-je vous poser une question hypothétique? Si vos chiffres étaient erronés et que ceux de Statistique Canada étaient exacts, est-ce que vous changeriez d'opinion?

Mme Boyd: L'expérience nous a appris, sans l'ombre d'un doute, que les choses vont affreusement mal dans ce pays, et j'ai d'autres chiffres qui montrent que. . .

M. Bosley: Et si la situation avait été encore plus mauvaise aux États-Unis pendant la même période? C'est ça qui compte.

Mme Boyd: Cela n'a pas été le cas.

M. Bosley: Mais si, justement.

Mme Boyd: La situation a été bien pire ici qu'aux États-Unis, que ce soit sur le plan du chômage, du déficit, ou de tout ce que vous voudrez.

M. Bosley: Vrai, mais pas pour ce qui est du commerce de marchandises entre. . . pas dans les domaines visé par l'ALE. C'est ça qui est important.

Mme Boyd: Ah oui, les matières premières. Il y a certainement eu une augmentation de nos exportations de matières premières vers les États-Unis.

M. Bosley: Et c'est mauvais? C'est mauvais de vendre plus?

Mme Boyd: Oui. . .

M. Bosley: Eh bien, si vous prétendez que c'est mauvais de vendre plus. . . Je croyais que l'objectif des accords commerciaux était d'accroître les échanges entre deux pays, mais, bon, si vous le dites.

Mme Boyd: Accroître les échanges commerciaux, oui, mais pas que le Canada expédie ses ressources naturelles pour qu'elles soient transformées par la main-d'oeuvre bon marché du Mexique pour enrichir les sociétés transnationales américaines.

Pour répondre à ce que vous dites, je vais vous citer d'autres chiffres qui montrent que lorsque l'on prend l'ensemble des échanges commerciaux, nous constatons que des exportations de produits et services canadiens vers les États-Unis ont augmenté de 2,8 p. 100 entre 1988 et 1991 alors que nos importations en provenance des États-Unis ont enregistré une croissance de 7,5 p. 100, soit deux fois et demi plus forte.

[*Text*]

Mr. Bosley: Yes, but you were talking about manufactured goods in your brief, and the goods and services—

Ms Boyd: I was trying to say—

Mr. Bosley: But that is what you said in your brief. The goods and services side. . .there is a big difference, and it's because we borrow so much more money. It comes in under the goods and services account as extra money lent to us to finance our deficit.

Ms Boyd: Yes, but why do we have a deficit? That's the other part of it.

Mr. Bosley: Because we spent so much money on providing services for Canadians ahead of our capacity—

Ms Boyd: Oh, no.

Mr. Bosley: —to pay for them.

Ms Boyd: No. The analysis of why we have the deficit is because we let interest rates go up so high and we let the value of the dollar go up and we went—

Mr. Bosley: It's the other way around.

Ms Boyd: We created a huge gap between the real interest rates in Canada and the States—

Mr. Bosley: We have to in order to attract capital here to finance our debts.

Ms Boyd: —to the point that we have paid on that deficit billions and billions of dollars which have gone up in smoke, which we'll never see again, because of the fiscal and monetary policies of this government.

The recession in Canada is the third worst in industrialized countries and it is because of the fiscal policies of this government. It has intensified the recession and it has put up the real interest rates to the point that we're paying huge interest on that and borrowing money. That's what is creating the deficit, not the services given to the people of Canada. On the other side of that are the lenders who are getting richer and richer by all this money the Canadian government is pouring into paying that debt. The few are getting richer and the rest of us are feeling the pinch. As I said, and I'm not exaggerating, some of the stories you hear of hardship go right back to Dickens. That's what has happened in this country.

Some hon. members: Hear, hear.

Mr. Bosley: Madam, let me just say this to you. I went to a meeting in Chile not long ago organized by the United Nations Development Programme people, not of my persuasion but particularly of left-wing politicians from Latin American countries, such people as Rubén Zamora and other names you'll know from the development movement. When they were confronted with two of us from North America—one a Liberal member of Parliament, one myself—the first question they asked was whether we were going to adopt the NAFTA agreement. Of course, I said on behalf of my party, yes, we thought we would, and the Liberal member, Mr. Axworthy, said that in his view, he didn't think they would.

I've never seen a guy get so corralled by left-wing members of Latin parliaments as quickly as he was, saying, please, please, please, for the sake of the north-south agreement, for the sake of development of trading

[*Translation*]

M. Bosley: Oui, mais dans votre mémoire, vous parlez des produits manufacturés, alors que les produits et services. . .

Mme Boyd: Je voulais dire. . .

M. Bosley: Mais c'est ça que vous dites dans votre mémoire. Il y a une grosse différence dans le compte des biens et services, parce que nous empruntons tellement d'argent. Ces emprunts, qui sont portés au compte des produits et services, servent à financer notre déficit.

Mme Boyd: Oui, mais pourquoi avons-nous un déficit? C'est l'autre aspect de la question.

M. Bosley: Parce que nous dépensons tellement pour fournir des services aux Canadiens que nous n'avons pas les moyens. . .

Mme Boyd: Ah, non.

M. Bosley: . . .de nous offrir.

Mme Boyd: Non. Si nous avons un déficit c'est parce que nous avons laissé augmenter les taux d'intérêt jusqu'à un niveau très élevé et que nous avons permis que le dollar s'apprécie et. . .

M. Bosley: C'est le contraire.

Mme Boyd: Nous avons créé un énorme écart entre les taux d'intérêt réels au Canada et aux États-Unis. . .

M. Bosley: Nous avons été obligés de le faire pour attirer des capitaux, pour financer notre dette.

Mme Boyd: . . .de sorte que le service de cette dette nous a coûté des milliards et des milliards de dollars qui se sont évanouis en fumée, que nous ne reverrons plus, à cause des politiques financières et monétaires du gouvernement actuel.

La récession au Canada est la troisième en gravité de tous les pays industrialisés et ce, à cause des politiques financières du gouvernement. Il a aggravé la récession et il a augmenté les taux d'intérêt réels à un tel point que nous payons des intérêts désorbitants et que nous sommes obligés de continuer à emprunter de l'argent. C'est ça qui crée le déficit, pas les services offerts à la population du Canada. L'autre facteur, ce sont les prêteurs qui ne cessent de s'enrichir de tout cet argent que le gouvernement canadien verse à flots pour rembourser cette dette. Ils sont une poignée à s'enrichir alors que tous les autres doivent se serrer la ceinture. Comme je l'ai dit, et je n'exagère pas, certaines histoires de misère nous ramènent tout droit aux Misérables. Voilà ce qui est arrivé dans ce pays.

Des voix: Bravo!

M. Bosley: Madame, laissez-moi dire simplement ceci. Il n'y a pas si longtemps, je me suis rendu au Chili pour assister à une rencontre organisée par les responsables du programme des Nations Unies pour le développement, où j'ai rencontré des gens dont je ne partage pas les convictions, des politiciens de gauche des pays d'Amérique latine, des gens comme Ruben Zamora et d'autres qui sont connus dans les milieux du développement. Lorsqu'ils nous ont rencontrés, mon collègue Libéral et moi, ils ont voulu savoir avant toute autre chose si nous allions ratifier l'ALÉNA. Bien sûr, j'ai dit que mon parti l'espérait et le député Libéral, M. Axworthy, a dit qu'il ne pensait pas que son parti le ferait.

Je n'ai jamais vu quelqu'un être pris à partie aussi rapidement par des députés de gauche représentant les Parlements d'Amérique latine et qui l'imploraient, dans l'intérêt de l'accord nord-sud, dans l'intérêt de l'expansion

[*Texte*]

relationships between the north countries and the south countries. . .which was supposed to be the way, if you listen to the UNDP, in which we can best help the southern countries. They said please adopt the agreement because it's something they want to sign into. This isn't Conservatives from Latin America saying that. It's an understanding in the southern part of the hemisphere that trading agreements are their long-term future, which is why Mexico was so keen to get this.

Let me remind you that it isn't Mexico. We are not lowering our tariff fares with the Mexicans. Virtually everything that comes into this country from Mexico is duty-free today. It's Mexico that is lowering its tariff barriers to Mexico for Canadian exports in order to get more trading opportunities.

Ms Boyd: I can understand—

Mr. Bosley: You're right that Mexico will win on this, and that's good for everybody.

Ms Boyd: I can understand the Salinas government, which was never elected by the people but was elected by stuffed ballot boxes, a man who has led the second most corrupt country in the western world, wanting this NAFTA because it feeds into that corruption against the average person and creates victims.

• 1405

I want to quote on the deficit from a person named Ernie Stokes who did a report on Canadian business economics:

> if the interest rate differential between 1988 and 1991 had been maintained at two per cent, the Canadian budget deficit for 1991 would be $4.3 billion instead of $29.8 billion.

Mr. Bosley: If the moon were made of green cheese, we'd eat it.

Ms Boyd: It's not because of spending on social programs—the people of Canada deserve them—but because of mismanagement that this has happened.

The Chairman: Mr. LeBlanc.

Mr. LeBlanc: Thank you, Mr. Chairman.

Because my colleague to the left has thrown down the gauntlet, I feel I should say a few things about where the Liberals stand on the issue of NAFTA and free trade generally.

I don't know if this will find favour with our witnesses, but I want to speak as frankly as I can on the whole issue of what I personally feel about free trade and about where I understand our position to be as a party in terms of NAFTA, CUSTA and trade generally.

I notice everybody is rushing to take their pencils to copy this down. This is not new.

First of all, we, as a party, are opposed to the NAFTA as it is currently designed and negotiated. We would seek changes to that agreement. If it passes through the House of Commons, we'll seek changes to that agreement before it's implemented.

[*Traduction*]

des relations commerciales entre le nord et le sud. . . ce qui, de l'avis du PUND, est sensé être le meilleur moyen d'aider les pays du sud. Ils l'imploraient de ratifier l'accord pour qu'ils puissent un jour y adhérer. Ce n'était pas des Conservateurs d'Amérique latine qui disaient cela. Les pays du sud ont compris que les accords commerciaux sont le gage de leur développement à long terme et c'est pourquoi le Mexique tient tellement à l'ALÉNA.

Je vous rappelle que ce n'est pas le Mexique. Nous ne réduisons pas les tarifs douaniers sur les produits mexicains. Pratiquement tous les biens mexicains importés au Canada sont admis en franchise. C'est le Mexique qui réduit ses tarifs sur les exportations canadiennes afin d'élargir ses possibilités commerciales.

Mme Boyd: Je peux comprendre. . .

M. Bosley: Vous avez raison de dire que le Mexique sortira gagnant, ce qui est d'ailleurs une bonne chose pour tout le monde.

Mme Boyd: Je peux comprendre que le gouvernement Salinas, qui n'a jamais été élu par la population mais par fraude électorale, que cet homme qui dirige le deuxième pays le plus corrompu du monde occidental, tienne à l'ALÉNA qui alimentera son régime corrompu au détriment du citoyen moyen et qui créera des victimes.

Je vais vous citer les propos tenus par un certain Ernie Stokes sur le déficit. M. Stokes a publié un rapport sur l'économie commerciale du Canada:

> Si l'écart des taux d'intérêt avait été maintenu à 2 p. 100 entre 1988 et 1991, le déficit du budget canadien pour 1991 se serait élevé à 4,3 milliards de dollars, au lieu de 29,8 milliards.

M. Bosley: Si la lune était faite de gruyère, on pourrait la manger!

Mme Boyd: Cela n'est pas dû aux dépenses au titre des programmes sociaux—les Canadiens méritent d'avoir de tels programmes—mais plutôt à une mauvaise gestion.

Le président: Monsieur LeBlanc.

M. LeBlanc: Merci, monsieur le président.

Puisque mon collègue de gauche a lancé le défi, je vais dire quelques mots sur la position du Parti Libéral quant à l'ALÉNA et au libre-échange en général.

Je ne sais pas si nos témoins seront d'accord avec moi, mais, bien franchement, voici ce que je pense du libre-échange et quelle est la position, je crois, de notre parti sur l'ALÉNA, l'ALÉ Canada-États-Unis et le commerce en général.

Je vois que tout le monde agrippe son crayon pour prendre des notes. Cela n'a pourtant rien de neuf.

Tout d'abord, notre parti s'oppose à l'ALÉNA, dans la version actuelle qui fait l'objet de négociations. Nous voudrions que des changements soient apportés à cet accord. S'il est adopté à la Chambre des communes, nous veillerons à ce que des changements y soient apportés avant qu'il soit mis en oeuvre.

[*Text*]

We want a subsidies code so that the rules are clear, common and fair. The rules were not fully negotiated in the free trade agreement between Canada and the United States about subsidies, about who's subsidizing and about anti-dumping behaviour and subsidies.

We would seek a more effective dispute-settlement mechanism than is currently in place and that has, to a certain extent, been abandoned in NAFTA.

We want better labour, work and safety standards than are in this agreement and that are shared by the Clinton administration.

We want better environmental standards and the enforcement of those standards as a precondition of trade agreements with Mexico. We're asking for the same kind of energy provision that Mexico has gained in the NAFTA and that we didn't get. In fact, we sacrificed that under the FTA.

Those are some of the kinds of changes which a Liberal government would seek to renegotiate in terms of a trade agreement with the United States, Mexico and with other countries in the western hemisphere that might be part of an agreement with Canada under a Liberal government.

Let me say this. As a party, we're not opposed to free trade. We're not opposed to free trade. I personally don't have an ethical objection to free trade. There are all kinds of forms of trade. Some of them are free. Some of them are not free. We can question various agreements that have been made over the years internationally between countries as to whether the trade is free.

I find the brief very well written and very well articulated, but at the same time it's somewhat disturbing. I'd like a comment about this. It seems to indicate that not only has the government taken Canada down the wrong path—I think in many ways it has taken Canada down the wrong path—but somehow it has made some diabolical or deliberate attempt to achieve these problems that we've seen. I'm left a little uncomfortable by the attack on trade and on the market and on some of the economic concepts that are in the brief. I think that there are many parts of your brief where we could argue the means and the ends. We could both agree on the ends. However, we may not agree on the interpretation of the means that you say have achieved the ends that we both share.

• 1410

The ethical attack that you make on free trade as a concept and on the market as a mechanism for allocating resources, goods, services and acts as a way of organizing society doesn't leave me with much of a place to stand. I'd like a rejoinder from you on the ethical nature of the problems that you have, not with the NAFTA or the FTA or some other trade agreements but with the concept of trade and the concept of where modern societies are going and

[*Translation*]

Nous voulons que soit créé un code sur les subventions de façon à ce que les règles soient claires, équitables et appliquées également à toutes les parties. Dans l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les dispositions qui régissent les subventions, les auteurs de subventions et les mesures antidumping n'ont pas été bien négociées

Nous nous efforcerons d'obtenir un mécanisme de règlement des différends plus efficace que le mécanisme actuel. Dans une certaine mesure, cet élément a été mis de côté dans l'ALÉNA.

Nous souhaitons obtenir de meilleures normes en matière de main-d'oeuvre, de travail et de sécurité, que celles qui se trouvent dans cet accord et qu'applique également l'administration Clinton.

Nous voulons que soient établies de meilleures normes en matière d'environnement et que l'application de ces normes soit une condition préalable aux accords commerciaux avec le Mexique. En matière d'énergie, nous réclamons des dispositions semblables à celles que le Mexique a obtenues, contrairement à nous, dans les négociations de l'ALÉNA. En fait, nous avons sacrifié cet élément dans le cadre de l'ALÉ.

Voilà quel type de changements un gouvernement libéral voudrait renégocier dans le cadre d'un accord de libre-échange avec les États-Unis, le Mexique ou d'autres pays occidentaux qui pourraient signer des accords avec un Canada gouverné par les Libéraux.

Notre parti ne s'oppose pas au libre-échange. Nous n'avons rien contre cela. Personnellement, je n'ai pas d'argument moral à opposer au libre-échange. Il y a toutes sortes de formes de commerce. Certaines sont libres, d'autres pas. On peut toujours se demander s'il s'agissait de libre-échange dans les divers accords commerciaux que nous avons signés par le passé avec d'autres pays.

Je trouve votre mémoire bien rédigé et bien structuré, mais il m'inquiète un peu. Permettez-moi une observation. On semble y dire que non seulement le gouvernement canadien a fourvoyé le pays—à mon avis, il l'a fait de bien des façons—mais qu'en plus, il a agi de façon diabolique ou délibérée pour provoquer les problèmes que nous connaissons. Je suis un peu décontenancé par l'attaque faite dans le mémoire à l'égard du commerce, du marché et de certains concepts économiques. Bon nombre de passages de votre mémoire pourraient susciter des discussions sur les moyens utilisés comparativement aux résultats obtenus. Nous serions même peut-être tous deux d'accord sur les résultats. Toutefois, je ne crois pas que nous serions d'accord sur l'interprétation des moyens qui, d'après vous, ont servi à obtenir ces mêmes fins sur lesquelles nous nous entendons.

L'attaque que vous portez, sur le plan moral, contre le libre-échange, en tant que concept, et contre le marché, à titre de mécanisme de répartition des ressources, des produits et des services, et contre les lois, en tant que moyens d'organiser la société, ne me laisse pas une grande marge de manoeuvre. Je voudrais que vous m'en disiez davantage sur le caractère moral de vos réserves, non pas à l'égard de l'ALÉNA ou de l'ALÉ, non plus que de tout autre accord

[*Texte*]

what we can do, as politicians and as governments, to effect change in the modern world. It leaves me feeling somewhat helpless as a politician and as a person hoping to be part of a government, because there seems to be nowhere to go.

Ms Boyd: I think there are plenty of places to go. You can look at over 100 years of Canadian history where we didn't have the free trade agreement or NAFTA and we became one of the wealthiest and most admired countries in the world. Why is it that, all of a sudden, we had to get under this agenda of the Business Council on National Issues, which is the 150 most powerful corporations in this country? They began to influence the politicians.

If you look at NAFTA, we're going to have 22 appointed, secretive panels set up linked with Washington and the transnational corporations. We're not even going to know when they meet. We're not going to be able to give them feedback on our thoughts. We're just going to be the recipients of what they decide and so on. This is pretty scary, and I think you as a politician, if you want to play a role in this country politically, are going to find that your hands are tied on that.

We don't think that GATT is perfect, but we should at least trade in an arena under the GATT arrangements. There are 108 member countries in GATT and many of them share concerns in common with Canada. We're much safer than putting ourselves under the United States that's so large and powerful and sees itself as the superpower of the world and wants to maintain that position. It's a real mistake for Canada to put ourselves under this. Since free trade you begin to see how we're getting sucked into those policies that Canadians have never really wanted.

You say you're going to get a better dispute-settlement mechanism. I don't think you'll get a better one under an arrangement with the United States of America. The dispute-settlement mechanism under GATT, again with limitations, has served us far better and will continue to serve us far better than something that just justifies American law. I don't think you can get it.

• 1415

That was one of the centrepieces and one of the things that Prime Minister Mulroney said was going to be so great. We see that it's not working very well at all. It's only working in the case of the United States.

Look at the drain on our resources and the way that Mexico enforces environmental regulations at about a 6% level and leaves things in a horrendous situation. That's something to be very concerned about.

Some of the non-governmental groups have been meeting and meeting with counterparts in the States and in Mexico and are looking at a cooperative model where we would change the way we handle our resources. With this competitive model there will be winners and losers and there will be bad losers, just as there will be big winners.

[*Traduction*]

commercial, mais plutôt par rapport au concept du commerce, de celui de l'évolution des sociétés modernes et du rôle que peuvent jouer les politiques et les gouvernements dans cette évolution du monde moderne. Ce cul-de-sac apparent me laisse un sentiment d'impuissance en tant qu'homme politique qui espère faire partie d'un gouvernement.

Mme Boyd: Cela n'a rien d'un cul-de-sac. Il suffit d'étudier les 100 années d'histoire canadienne qui ont précédé l'Accord de libre-échange ou l'ALÉNA et qui ont fait du Canada l'un des pays les plus riches et les plus admirés du monde. Pourquoi a-t-il fallu, tout à coup, nous mettre à faire le jeu du Conseil canadien des chefs d'entreprises, qui représente les 150 entreprises les plus puissantes du Canada? Ce conseil a commencé à influencer les politiques.

Dans le cas de l'ALÉNA, 22 comités seront créés. Leurs membres seront nommés et siégeront en secret avec les gens de Washington et les sociétés transnationales. Nous ne saurons même pas quand auront lieu ces entretiens. Nous ne serons pas en mesure de leur faire connaître nos idées. Il ne nous restera qu'à subir leurs décisions. Voilà qui est inquiétant, et si vous, politiques, voulez agir au Canada sur le plan politique, vous vous rendrez compte que vous avez les mains liées.

Nous ne croyons pas que le GATT soit parfait, mais nous devrions tout au moins commercer dans un contexte conforme aux dispositions du GATT. Des 108 pays qui font partie du GATT, bon nombre ont des préoccupations communes avec le Canada. Cela serait moins dangereux que de nous assujettir aux volontés des États-Unis, pays très vaste et très puissant, qui se perçoit comme la superpuissance du monde et tient à conserver ce statut. C'est une grave erreur pour le Canada que de se placer sous la férule américaine. Depuis l'adoption du libre-échange, on peut constater comment déteignent ici des politiques que les Canadiens n'ont jamais vraiment souhaitées.

Vous dites que vous obtiendrez un meilleur mécanisme de règlement des différends. Je ne crois pas que cela vous sera possible aux termes d'un accord avec les États-Unis d'Amérique. Malgré ses limites, le mécanisme prévu au GATT nous a toujours été plus favorable, et le sera encore, qu'une mesure dont le seul effet est de légitimer le droit américain. Je ne crois pas que vous pourrez obtenir un meilleur mécanisme.

Cela devait être l'une des clés de voûte des réalisations du premier ministre Mulroney. Or, nous voyons que cela ne marche pas du tout. Cela ne marche que pour les États-Unis.

Voyez l'exode de nos richesses naturelles et comment le Mexique, qui n'applique que 6 p. 100 de sa réglementation environnementale, laisse pourrir la situation. Il y a là de quoi être très inquiet.

Certains des groupes non gouvernementaux ont eu des entretiens avec leurs homologues américains et mexicains et sont à la recherche d'un modèle de coopération qui transformerait notre façon de gérer nos richesses naturelles. À cause de ce modèle concurrentiel, il y aura des gagnants et des perdants... de mauvais perdants comme de gros gagnants.

[*Text*]

There could be a model which is based not on competition but cooperation, where there could be a lot more of a win-win situation. I think the Liberals should aim their energy to an alternative to this competitive model and to make alliances more with the people than with the corporations. I think that's the bottom line.

You haven't convinced me that the models or the ideas that the Liberals are putting forward in relation to changing these things in trade are going to be any different. In fact, you're getting out of that alliance with the transnational corporations that we're in. You haven't convinced me. You have some real problems with globalization and the open market.

I have lived in Third World countries. I have seen the poverty and I've seen how the powerful countries come in and take the raw resources out. I've lived with the fallout of that. It's pretty horrendous, I can tell you.

Look at Africa today. Let's say you have a trading bloc with Japan and Asia. Then you have the European economic market. Then you have fortress North America, which is what this will be, extending into the southern hemisphere. In spite of what our friend says about Chile, it's absolutely true that the people of Chile, having gone through so much with Pinochet and everybody else, have really been drained of their imagination at this point. Unfortunately, the people who should be progressive in Chile are not seeing the alternatives right now. That's unfortunate, but I think that we can give them new strength by fighting the way we are.

If you have these blocs, then where's Africa? It's completely left out. It's in drought, famine, AIDS, poverty, starvation and such degradation. It's just a terrible thing. We live with it. We sleep well at night. We eat well and so on. We need to look at a world where there's multiple trade.

The Chairman: I have to interrupt. We've exceeded the hour that we've had. I appreciate Mrs. Boyd not only travelling to Halifax, but taking the time also to come forward here today and certainly hearing from Mr. LeBlanc, which I'm sure will provoke a lot of debate when we get back to Ottawa. That's another meeting.

Mr. LeBlanc: We didn't find anything out.

The Chairman: I think we found out more than we wanted.

I thank you for appearing and I have to call our next witness forward. Thank you and thank you, Mr. Nabuurs.

I call on the Prince Edward Island Federation of Labour. They're represented today by their president, Sandy Mackay, and researcher, Cathy Murphy. Welcome, Mr. Mackay.

Mr. Sandy Mackay (President, P.E.I. Federation of Labour): Thank you.

The Chairman: I think you've seen the format. You have an opening statement. Then we'll proceed to questions from the members. We'll start this round with Mr. LeBlanc. When you're comfortable, Mr. Mackay, you can commence.

[*Translation*]

Il serait possible de créer un modèle basé sur la coopération et non la concurrence et où tout le monde y trouverait son compte. Je pense que les Libéraux devraient s'efforcer de trouver un substitut à ce modèle concurrentiel et contracter des alliances avec la population plutôt qu'avec les entreprises. C'est cela qu'il faut.

Vous ne m'avez pas convaincu que les modèles ou les idées préconisées par les Libéraux en matière de commerce vont être différentes de ce qui existe aujourd'hui. De fait, vous vous soustrayez à l'alliance conclue avec les entreprises transnationales qui existe à l'heure actuelle. Vous ne m'avez pas convaincu. La mondialisation et l'ouverture des marchés vous causent de vrais problèmes.

Moi, j'ai vécu dans des pays du Tiers monde. J'ai vu la misère et j'ai vu comment les pays puissants viennent s'installer pour s'approprier les ressources. J'en ai subi les conséquences. C'est terrible, je vous l'assure.

Prenons le cas de l'Afrique aujourd'hui. Imaginons qu'il y a un bloc commercial autour du Japon en Asie. Puis il y a le marché de l'union économique européenne. Il y aura ensuite la forteresse de l'Amérique du Nord—c'est ce que cela deviendra—qui englobera une bonne partie de l'hémisphère sud. Malgré ce que notre ami dit à propos du Chili, il est indéniable que la population chilienne, qui a subi tant d'épreuves sous Pinochet et les autres, s'est vue démunie de son imagination. Malheureusement, ceux qui devraient être à l'avant-garde au Chili n'arrivent pas à envisager de solutions de rechange. C'est malheureux, mais je pense que nous pouvons leur redonner de la force par notre combat à nous.

S'il y a ces trois blocs, où se situe l'Afrique? Elle est complètement exclue. Elle est en proie à la sécheresse, la famine, le SIDA, la misère et à quantité d'autres fléaux. C'est terrible, mais nous nous en accommodons, notre sommeil n'en est pas troublé et notre digestion non plus. Ce qu'il faut, c'est concevoir un monde où le commerce se fait selon divers axes.

Le président: Je dois vous interrompre. Nous avons déjà dépassé l'heure que nous avions prévue. Je remercie Madame Boyd d'être venue à Halifax et d'avoir pris la peine de venir comparaître aujourd'hui. Je suis heureux aussi d'avoir entendu ce qu'a dit M. LeBlanc, ce qui provoquera sûrement quantité de débats lorsque nous reviendrons à Ottawa. Ce sera pour une autre séance.

M. LeBlanc: Nous n'avons rien tiré au clair.

Le président: Nous avons tiré au clair bien plus de choses que nous ne le voulions.

Je vous remercie d'être venus et j'invite maintenant les autres témoins à s'installer. Merci et merci encore, monsieur Nabuurs.

J'invite maintenant la Fédération du travail de l'Île-du-Prince-Édouard, représentée par son président, M. Sandy Mackay et une attachée de recherche, M^me^ Cathy Murphy. Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Mackay.

M. Sandy Mackay (président, Fédération du travail de l'Î.-P.-É.): Merci.

Le président: Vous avez vu comment nous procédons. Vous ferez votre déclaration liminaire, et puis nous laisserons les membres du comité vous poser des questions. Nous commencerons le premier tour par M. LeBlanc. Commencez quand vous voudrez, monsieur Mackay.

[*Texte*]

Mr. Mackay: Sure. I'll probably read the brief. Is that okay?

The Chairman: Yes, it looks like it's about 20 minutes in length.

Mr. Mackay: I can read fast.

The Chairman: Okay. However, you might want to either read the brief or certainly highlight those key points.

Mr. Mackay: You've already introduced me, so I'd like to begin this presentation with a few words concerning the organization of this subcommittee on NAFTA.

• 1420

While we thank you for the opportunity to appear today, we also want to express our disappointment in the manner in which we were informed of our appearance. Our office was notified on Wednesday, February 10 at 3 p.m. This allowed us only two working days to prepare a brief. We'd like to point out to you people that many organizations such as ours do not have the resources available to prepare a comprehensive document on such a complex subject as NAFTA and its impact on our province on the off chance that they might be permitted to submit it to the subcommittee.

If the purpose of these hearings is to provide Canadians with the opportunity to voice their concerns on NAFTA, then the procedure is inadequate. In effect, the notification process as it operated in this instance only allows large, resource-rich and well-funded groups the opportunity to present their concerns. The less powerful groups, like ours, are effectively left out of the process. They're muzzled. Their voices have been silenced.

We request that in the future the subcommittee takes into consideration these issues in the organization of public hearings. If Canadians have a right to speak, then they must be given an adequate opportunity to do so. It is on these grounds that we request that it be noted that our brief is being presented under protest.

The FTA promised much in the way of jobs, a stronger, more dynamic economy and prosperity for Canadians. The reality of free trade has been the loss of over 400,000 jobs and our production has fallen by 10%. These losses have meant yet more job losses in sectors such as transportation, business and the public service. Today, one in five Canadians is either unemployed or underemployed, and one in ten people is dependent on social assistance. At the same time, public and social services are being slashed at both the federal and provincial government levels.

Free trade has produced a domino effect that has sent economic shockwaves of poverty and despair throughout the country. These effects should be carefully examined and considered in a democratic process before Canadians take another step forward into the economic quagmire of NAFTA.

[*Traduction*]

M. Mackay: Entendu. Je vais lire mon mémoire si cela vous convient.

Le président: Oui, il semble faire environ 20 minutes.

M. Mackay: Je peux le lire rapidement.

Le président: D'accord. Vous pouvez soit en faire la lecture soit nous en donner les faits saillants.

M. Mackay: Comme vous m'avez déjà présenté, je vais d'abord dire quelques mots sur l'organisation du sous-comité de l'ALÉNA.

Si nous vous sommes reconnaissants de nous avoir accordé la possibilité de comparaître aujourd'hui, il reste que nous sommes déçus de la façon dont nous avons été informés de notre comparution. Notre bureau n'a été mis au courant que le mercredi 10 février à 15 heures, ce qui ne nous a donné que deux jours ouvrables pour préparer un mémoire. Sachez que beaucoup d'organisations comme la nôtre n'ont pas les moyens de préparer un document exhaustif sur un sujet aussi complexe que l'ALÉNA et ses répercussions sur nos provinces uniquement dans l'hypothèse qu'elles pourraient être autorisées à le présenter devant le sous-comité.

Si l'objet de ces audiences est d'offrir aux Canadiens l'occasion d'exprimer leurs préoccupations au sujet de l'ALÉNA, cette façon de procéder est bancale. En effet, la brièveté du délai ne permet qu'aux groupes de grande envergure, bien financés et nantis de ressources de faire valoir leur point de vue. Les moins puissants, comme le nôtre, sont écartés d'office. Ils sont baillonnés et réduits au silence.

À l'avenir, nous aimerions que le sous-comité tienne compte de ces facteurs dans l'organisation des audiences. Si les Canadiens ont le droit de parole, il faut leur donner l'occasion de l'exercer. Pour cette raison, veuillez noter que notre mémoire est présenté avec nos protestations.

La promesse de l'ALÉ, c'était des emplois, une économie plus forte et plus dynamique et la prospérité pour les Canadiens. La réalité du libre-échange, c'est la disparition de plus de 400 000 emplois et une chute de 10 p. 100 de notre production. Ces pertes ont entraîné des suppressions d'emplois supplémentaires dans des secteurs comme les transports, le commerce et la fonction publique. Aujourd'hui, un Canadien sur cinq est ou sans-emploi ou sous-employé et un Canadien sur dix vit de l'aide sociale. Au même moment, les services publics et sociaux connaissent des coupes sombres tant au niveau fédéral qu'au niveau provincial.

Le libre-échange a provoqué une réaction en chaîne, faisant répercuter les contrecoups économiques de la pauvreté et du désespoir partout au pays. Il faudrait que ces répercussions soient examinées de près dans une démarche démocratique avant que les Canadiens ne fassent un pas de plus dans le bourbier économique que représente l'ALÉNA.

[*Text*]

We were promised that free trade would not affect our social programs, which have enabled Canadians to have a much better quality of life than that of most Americans. Perhaps it's only coincidence that the same government that made that promise has implemented reductions and changes in those same social programs which will bring us in line with the American counterparts of these programs. Maybe these changes are just the result of the government's failure to foresee that the loss of hundreds of thousands of Canadian jobs would put higher demands on those programs and that the loss of jobs would also mean a loss of taxable income necessary to fund these social programs.

Canadians and Islanders need to know if the ratification of NAFTA will mean that we can expect to see our social welfare policies come into line with their Mexican counterparts. NAFTA is the economic extension of the 1989 free trade agreement that binds Canada, the U.S. and Mexico into an integrated, market-led, free trade zone that will supposedly take a dominant role in the so-called new, globalized economic order.

However, this is not all that NAFTA will mean. It'll produce a new brand of synthetic puppet government that will be subservient to the demands of transnational corporations.

NAFTA legislation is being implemented by governments that are in effect acting as the handmaidens to multinational corporations. An economic policy program such as NAFTA is not in the best interests of working people of the United States, Canada or Mexico:

> If you're paying $12, $13 $14 -an-hour for factory workers and you can move [the] factory south of the border. . .pay $1 an hour for labour. . .have no health care. . .have no environmental controls, no pollution controls and you don't have to care about anything but making money -there will be a giant sucking sound going south.

That's quoted from Ross Perot.

Our governments are elected to represent the interests and rights of individuals who elect them. The right to work for a fair wage and control our own destiny will be overridden by the interests of capital. Capital is not contained by any territorial boundaries. It resides where it can make the most profit, and in order to make the most profit, costs of production—especially wages—have to be lowered.

As a country, Canada has historically made economic and political choices to protect its citizens, culture, language and freedoms. We've gone to great lengths to attempt to entrench these rights in our political constitution. But one is forced to ask what use are these social and political rights if our government immediately turns around and signs a transnational economic agreement that will have the power and authority to override many of these same rights. What use will those rights be if we have lost control of our economic destiny as a nation?

• 1425

It is important that we do not turn our backs on our Canadian tradition of fair economic and political policies. To do so would be to destroy the very social and political fabric of our country.

[*Translation*]

On nous avait promis que le libre-échange n'altérerait pas les programmes sociaux qui ont donné aux Canadiens une qualité de vie bien meilleure que celle de la plupart des Américains. Peut-être n'est-ce qu'une coïncidence que le gouvernement qui a fait cette promesse soit celui-là même qui a opéré dans nos programmes des coupes sombres qui nous alignerons sur le régime américain. Ces changements sont peut-être attribuables au fait que le gouvernement n'a pas su prévoir que la disparition de centaines de milliers d'emplois obérerait davantage ces programmes et qu'elle réduirait du coup le revenu imposable nécessaire à leur financement.

Les Canadiens et les habitants de l'Île-du-Prince-Édouard doivent savoir si la ratification de l'ALÉNA se traduira par l'alignement de nos politiques sociales sur celles du Mexique. En effet, l'ALÉNA est le prolongement économique de l'Accord de libre-échange de 1989 et unit le Canada, les États-Unis et le Mexique dans une zone franche intégrée et tributaire du marché qui, nous assure-t-on, jouera un rôle dominant dans le nouvel ordre économique mondial.

Pourtant, les conséquences de l'ALÉNA, ce ne sont pas celles-là, du tout. L'Accord produira un nouveau type de gouvernement-pantin inféodé aux exigences des entreprises transnationales.

Les lois donnant effet à l'ALÉNA sont le fait de gouvernements à la solde des sociétés multinationales. Un programme économique comme celui de l'ALÉNA ne sert pas les intérêts des travailleurs américains, canadiens ou mexicains:

> Si l'on paie 12$, 13$ ou 14$ l'heure un employé d'usine, on peut déménager l'usine au sud de la frontière, payer un salaire d'un dollar l'heure, sans régime de soins de santé, ni règlementation environnementale, ni mécanisme de lutte contre la pollution, sans autre souci que celui de faire des bénéfices. On entendra venant du sud un gigantesque bruit d'entonnoir.

C'est Ross Perot que je viens de citer.

Nos gouvernements sont élus pour représenter les intérêts et les droits de ceux qui les élisent. Le droit de travailler pour un salaire juste et de maîtriser sa propre destinée sera noyé par les intérêts du capital. Le capital se moque des frontières. Il va où il fructifira le plus et pour y parvenir il faut rabaisser les coûts de production, particulièrement les salaires.

Tout au long de son histoire, le Canada, par ses choix économiques et politiques, s'est employé à protéger ses citoyens, sa culture, sa langue et ses libertés. De grands efforts ont été consentis pour consacrer ces droits dans notre Constitution. Mais il faut se poser des questions. À quoi bon ces droits sociaux et politiques si notre gouvernement fait volte-face et signe un accord économique transnational autorisant l'empiétement de ces droits. À quoi bon tous ces droits si nous avons perdu la maîtrise de notre destinée économique comme nation?

Il importe de ne pas tourner le dos à nos traditions, celles de choix économiques et politiques justes. C'est le tissu social et politique du pays qui risque d'être détruit.

[*Texte*]

Recently, the federal government sponsored a series of advertisements proclaiming Canada's ranking, by the United Nations, as the number one country in the world for quality of life. The United States and Mexico were not in second and third place on that list. Our standard of living will drop significantly if we bind our country to NAFTA. Our workers will be forced to compete against American and Mexican workers, and it is highly unlikely that Mexican wages will be raised as a result of that competition. In the end we will be reduced to the levels of Mexican poverty and underdevelopment.

The United States situation is not much better for an increased percentage of their population. One only has to look at the statistics, even in Washington, D.C. The capital city boasts an inner core of wealth, power and affluence surrounded by some of the worst levels of unemployment, infant mortality, drug addiction and social breakdown in the country.

The disparity between the rich and poor has widened in the United States under the direction of neo-conservative policy makers. The undertaxation of corporations and the well-to-do is an essential cause of social decay in the U.S. Unless prosperous Americans are ready to foot the bill for education, health care, the rebuilding of inner cities and the reconstruction of rotting infrastructure, the U.S. will falter as a global economic power.

Is this what the federal Government of Canada wants for Canadians? Is this the future that Canadians have to look toward? No, it is not, because Canada is still a democratic country and in the end Canadians will not allow this to become a reality. Any government that ratifies NAFTA will be thrown out.

The 1988 free trade agreement has demonstrated clearly that NAFTA will not work, and the Canadian electorate will take action this time, now that they have seen the effects of the so-called free trade—job losses, UI changes, deregulation and the erosion of public services. It is in the federal government's own self-interest to back away from any commitment to such a destructive economic policy as NAFTA, and to abrogate the free trade agreement.

P.E.I. is Canada's smallest province, with a population of about 125,000 people. Much of that population is rural-based and is aging. We have special needs and concerns which must be addressed.

For decades the Canadian government has instituted policies of regional economic development. These transfer payments acted to standardize the quality of life among Canadians.

Maritime industries, once strong and flourishing prior to Confederation and the centralization of Canada, declined under the political and economic restructuring of the country.

The island's economy has become highly dependent on federal transfer payments. Indeed, federal transfer payments of one kind or another now constitute by far the island's largest economic engine. What is more worrisome, however, are the powerful political and economic forces currently at play that will increasingly challenge the federal government's ability to continue providing payment to the provinces, particularly those in slow growth regions, at their current levels.

[*Traduction*]

Récemment, le gouvernement fédéral a parrainé une série d'annonces publicitaires rappelant que l'ONU avait mis le Canada au premier rang du monde pour la qualité de vie. Ni les États-Unis ni le Mexique n'étaient au deuxième ni même au troisième rang de cette liste. Notre niveau de vie tombera si nous lions notre pays à l'ALÉNA. Nos travailleurs devront faire la concurrence aux travailleurs américains et mexicains, et il est fort peu probable que cette concurrence fasse monter les salaires mexicains. Au bout du compte, nous atteindrons les niveaux de pauvreté et de sous-développement du Mexique.

Pour un pourcentage élevé de la population américaine, la situation n'est pas plus rose. Il suffit d'examiner les statistiques, même pour la capitale, Washington. Le centre s'enorgueillit d'une concentration de richesse et de pouvoir tandis que sa périphérie connaît les pires taux de chômage, de mortalité infantile, de toxicomanie et de délabrement social au pays.

Sous la direction des Néo-conservateurs, l'écart s'est creusé entre les riches et les pauvres aux États-Unis. Le peu d'impôts payés par les entreprises et les riches est une des principales raisons de la dégradation de la société américaine. À moins que les Américains prospères se décident à payer le prix de l'éducation, des soins de santé, de la reconstruction des centres-villes et de l'infrastructure en ruine, les États-Unis fléchiront comme puissance économique mondiale.

Est-ce cela que le gouvernement du Canada veut pour ses citoyens? Est-ce là l'avenir qui attend les Canadiens? Non, parce que le Canada est encore un pays démocratique et un jour ils refuseront que cela devienne une réalité. Le gouvernement qui ratifiera l'ALÉNA sera destitué.

L'Accord de libre-échange de 1988 a bien montré que l'ALÉNA est voué à l'échec. Maintenant que l'électorat a vu les conséquences de ce prétendu libre-échange—disparition d'emplois, refonte de l'assurance-chômage, déréglementation et érosion des services publics—il saura intervenir cette fois-ci. Il y va de l'intérêt du gouvernement fédéral de prendre ses distances vis-à-vis d'une politique économique aussi destructrice que l'ALÉNA et d'abroger l'Accord de libre-échange.

L'Île-du-Prince-Édouard est la plus petite province du pays, sa population atteignant à peine 125 000 habitants. En grande partie rurale et vieillissante, cette population a des besoins et des préoccupations qui lui sont propres et dont il faut s'occuper.

Pendant des décennies, le gouvernement canadien a pratiqué des politiques de développement économique régional. Ces paiements de transfert ont servi à uniformiser la qualité de la vie commune des Canadiens.

Jadis vigoureuses et florissantes—avant la Confédération et la centralisation du Canada—nos industries maritimes ont connu le déclin sous la pression de la restructuration politique et économique du pays.

Aujourd'hui, l'économie de l'île dépend largement des paiements de transfert fédéraux, au point où ils constituent, de loin, la locomotive économique la plus puissante de l'île. Ce qui est plus préoccupant encore, ce sont les forces politiques et économiques qui rendront de plus en plus difficile pour le gouvernement le versement, au niveau actuel, de ses paiements aux provinces, surtout dans les régions à croissance lente.

[*Text*]

With NAFTA, once again we will suffer from the reorganization of the so-called global economies, yet this time there will not be any equalization programs to protect us. NAFTA will undermine our whole economic structure. The loss of jobs and wealth at the centre of Canadian manufacturing and service industries will result in the cutback of transfer payments. The whole maritime way of life will be threatened. P.E.I. and Newfoundland in particular will become North American Third World countries. Is that what Canada wants for her Atlantic provinces?

Although P.E.I. has a small manufacturing sector, agriculture and related processing is our most important industry. It accounts for approximately 25% of our GDP. Provincial legislation of supply management is one of the reasons this industry has been able to survive. Federal and provincial government middle management policies should be working to enhance this sector. Instead, NAFTA will erode what development has been achieved.

One of the implications of NAFTA that islanders and Canadians must take into consideration is its impact on supply management regulation on P.E.I. It is not yet clear how NAFTA will affect these regulations, but it seems obvious they will have an impact. The real significance of the FTA-NAFTA agenda is that it supersedes our ability as a nation to determine our own destiny.

• 1430

If, for example, we believe that a sustainable agricultural sector is an essential component of our future development, we must accept that NAFTA, free trade, restricts our ability to design national programs and policies. If market forces are allowed to dictate national government policies, what chance does P.E.I. have to protect its agricultural industries against free market forces?

The link will also work hand in hand with NAFTA to facilitate the export of raw materials from the island to more centralized processing centres. P.E.I.'s small population and isolation require that local industry, if they are to survive, be protected with legislation. If NAFTA is ratified, these controls will be weakened. Combined with this threat to the island's mainstay way of life is the proposed construction of a fixed link between P.E.I. and New Brunswick. The link will mean that any benefits to island farmers may be countered by increased competition from mainland producers, although consumer benefits in the form of lower prices and increased choice mean an overall increase in economic welfare.

Islanders have worked hard to develop legislation to protect our land from being purchased by foreign investors. This legislation may well become vulnerable under NAFTA. Our province could be swallowed up by rich Americans and

[*Translation*]

À cause de l'ALÉNA, encore une fois, nous écoperons de la réorganisation des économies sensément mondiales, sans, cette fois-ci, pouvoir compter sur un programme de péréquation qui nous protègerait. L'ALÉNA minera toute notre structure économique. Les pertes d'emplois et la paupérisation des secteurs secondaires et tertiaires entraînera la compression des paiements de transfert. C'est tout le mode de vie maritime qui est menacé. L'Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve en particulier deviendront des pays du Tiers monde en Amérique du Nord. Est-ce cela que le Canada souhaite pour ses provinces de l'Atlantique?

Même si l'île a un petit secteur industriel, l'activité la plus importante est l'agriculture et les transformations connexes. Elle représente environ 25 p. 100 de notre PIB. C'est grâce à nos lois sur la gestion des approvisionnements que ce secteur survit encore. Les politiques de gestion des approvisionnements des gouvernements fédéral et provinciaux pourraient servir à valoriser ce secteur. Or, l'ALÉNA viendra compromettre tous les acquis.

En effet, les habitants de l'île et tous les Canadiens doivent voir quelles sont les conséquences de l'ALÉNA sur la gestion des approvisionnements. On ignore encore quel sera l'effet de l'accord sur cette réglementation, mais il ne semble faire aucun doute qu'il en aura. Le vrai sens de ces accords de libre-échange, c'est qu'ils nous enlèvent les moyens de façonner notre destinée.

Si, par exemple, nous estimons que l'agriculture durable est un élément essentiel de notre développement futur, il faut reconnaître que le libre-échange nous empêchera d'élaborer des programmes et des politiques nationales. Si on laisse les forces du marché dicter nos politiques nationales, comment l'Île-du-Prince-Édouard pourra-t-elle protéger son agriculture contre ces forces?

De concert avec l'ALÉNA, le pont facilitera aussi l'exportation des matières brutes de l'île vers des centres de traitement centralisés. À cause de la population peu nombreuse de l'île et de son isolement, l'industrie locale devra être protégée au moyen de lois pour survivre. Si l'ALÉNA est ratifié, ces protections seront affaiblies. À cette menace au principal moyen d'existence de l'île vient s'ajouter la construction du pont entre la province et le Nouveau-Brunswick. Les avantages, si avantages il y a, pour les agriculteurs de l'île risquent de disparaître sous la concurrence accrue des producteurs du continent; en revanche, des prix plus bas et une sélection plus grande profiteront aux consommateurs et entraîneront une amélioration générale du bien-être économique.

Nous avons beaucoup travaillé pour produire des lois qui protègent nos terres des spéculateurs étrangers. Cette législation risque de devenir vulnérable sous l'ALÉNA. Notre province risque d'être accaparée par des Américains et des

[*Texte*]

multinationals. Article 105 of NAFTA provides that the federal government must take all necessary measures to secure compliance by provincial governments. What will this mean to P.E.I. legislation to protect our provincial industries and land use?

NAFTA proposes a real threat to the independence and autonomy of islanders, and it will fundamentally change the traditional way of life for many islanders. The capitalization of agriculture on the island, much the same as is happening with the fishery in Newfoundland now, will be an inevitable outcome of NAFTA. Small farms are being gobbled up by corporate groups even now. The independent farmer will be a thing of the past. Farmers who have handed down their farms over generations will lose their means of production. They'll be forced to work as hired hands for Mexican wages on the very land that their fathers and mothers struggled to acquire and maintain, all so that a giant corporation can increase their profits for the year.

Prince Edward Island is the cradle of Confederation. Do not allow NAFTA, an economic constitution of economic apartheid, to destroy the birthplace of what is the greatest country in the world.

Many times in the course of human civilization, governments have instituted economic policies such as slavery, apartheid, colonization, poor laws, etc., all in the name of the mighty dollar and at the bidding of capital. However, history has shown the cost of such policies in human lives and suffering. Wars and revolutions have been waged for and against such policies. Have we learned nothing from these lessons? Does Canada really want to prostitute its virtues and freedoms for the benefit of transnational corporations? Can we not offer our children a more hopeful future than one of economic disparity and inequality? As a nation, can we not discern the differences between progressive economic strategies? As a country rich in natural and human resources, could we not stand up and renegotiate a fair and equitable trade deal, one that will protect its citizens from the dictates of international capital?

Have eight years of Conservative government and economic mismanagement bankrupted our value system as Canadians? We demand that Canadians be given the opportunity to participate in this country's economic decision-making. We've seen what free trade means. In 1988 free trade was an abstract economic theory; in 1993 we know that it was an experiment in economics that ended up costing Canadians an enormous toll in hardship and poverty. We must have the right to be consulted before our future is bartered away by the handmaidens of the corporate agenda.

Thank you.

Mr. LeBlanc: First of all, I'd like Mr. Mackay to tell the committee a little bit about the P.E.I. Federation of Labour. Who is represented in the P.E.I. Federation of Labour? What unions and workers would be under the umbrella of the federation that you represent?

[*Traduction*]

multinationales fortunées. L'article 105 de l'ALÉNA stipule que le gouvernement fédéral doit faire en sorte que toutes les mesures nécessaires soient prises pour veiller à l'observation par les gouvernements des provinces des dispositions de l'accord. Quelles conséquences cela aura-t-il sur les lois de l'Île-du-Prince-Édouard destinées à protéger nos industries et l'affectation du sol?

L'ALÉNA représente une menace réelle à l'indépendance et à l'autonomie de nos concitoyens et transformera du tout au tout notre mode de vie traditionnel. L'endettement du secteur agricole dans l'île, comparable à ce qui arrive à la pêche à Terre-Neuve, sera une conséquence inévitable de l'ALÉNA. Les petites exploitations sont déjà la proie des conglomérats. L'agriculteur autonome sera chose du passé. Les agriculteurs qui se transmettent l'exploitation de génération en génération perdront leurs moyens de production. Ils seront réduits au rôle de journaliers pour un salaire mexicain sur la terre même que leurs parents ont tout fait pour acheter et conserver à la seule fin de grossir les bénéfices d'une entreprise géante.

L'Île-du-Prince-Édouard est le berceau de la Confédération. Ne laissez pas l'ALÉNA, une sorte de constitution d'apartheid économique, détruire le lieu de naissance du plus grand pays au monde.

Souvent, dans l'histoire de l'humanité, les gouvernements ont adopté des politiques économiques comme l'esclavage, l'apartheid ou ségrégation, la colonisation, l'emprisonnement des indigents endettés, etc, toutes au nom du dollar tout puissant et sur l'ordre du capital. Toutefois, l'histoire a montré le prix de ces politiques en vies humaines et en souffrances. Des guerres et des révolutions ont été faites contre ces politiques. N'en avons-nous tiré aucun enseignement? Le Canada veut-il réellement prostituer ses vertus et ses libertés au profit des entreprises transnationales? Ne pouvons-nous pas offrir à nos enfants un avenir plus rempli d'espoir que celui de l'inégalité et des écarts de richesses? En tant que nation, ne voyons-nous pas la différence entre les diverses stratégies économiques? Riches en capital naturel et en capital humain comme nous le sommes, ne pouvons-nous pas redresser l'échine et renégocier un accord commercial juste et équitable, qui protégera nos citoyens des diktats du capital international?

Huit années de gouvernement conservateur et d'incurie économique ont-ils spolié nos valeurs? Nous exigeons que les Canadiens puissent participer aux décisions économiques du pays. Nous avons vu les conséquences du libre-échange. En 1988, ce n'était qu'une théorie économique abstraite; en 1993, nous savons que ce n'était qu'une expérience qui a coûté cher aux Canadiens en épreuves de toutes sortes. Nous avons le droit d'être consultés avant que notre avenir ne soit bradé par les suppôts du capital.

Merci.

M. LeBlanc: Tout d'abord, j'aimerais que M. Mackay nous parle un peu de la Fédération du travail de l'Île-du-Prince-Édouard. Qui représentez-vous? Quels syndicats sont regroupés au sein de la fédération?

[*Text*]

Mr. Mackay: You've probably had this explanation before, but the federation is sort of like the provincial government as opposed to the independent union. We have all the public sector unions—the Canadian Union of Public Employees and the Union of Public Sector Employees, which is direct government. We have the federal Public Service Alliance of Canada, and we have the CBRT, which operates the ferry system and is used in the fishery. We have the carpenters and we have labourers. We have the machinists union. We have the paper workers, who are now in a new union called CEP. RWDSU is in manufacturing, and UFCWIU is also in manufacturing. I'm trying to think if I missed any.

• 1435

Basically, there are very few unions on the island that aren't under the Federation of Labour. I probably should have put it that way. It's every union but the teachers and the—

Mr. Bosley: —farm workers.

Mr. Mackay: No, farm workers don't have a union on P.E.I. We're unlike Ontario, which has progressive legislation. P.E.I. farm workers aren't allowed to join a union. We don't have the International Brotherhood of Electrical Workers, the operating engineers and pipefitters, and a couple of other small unions on P.E.I.

Mr. LeBlanc: What percentage of organized labour in P.E.I. do you represent?

Mr. Mackay: About 90%.

Mr. LeBlanc: So you represent nearly all the workers?

Mr. Mackay: Yes, it's around 12,000 if you don't count the teachers, which a lot of people don't count as a formal union. There are about 1,500 organized workers outside of the federation.

Mr. LeBlanc: As you mentioned in your opening statement, you didn't have much time to put this brief together. I want to commend you on having done a good job with very little time.

Mr. Mackay: You can commend my research person. She spent all weekend on it while I enjoyed the sun.

Actually, we had a major conference on free trade here this weekend. It was supposed to be a debate between the Conservatives and Bob White, but the federal government declined on sending anybody to debate him. That was kind of interesting.

[*Translation*]

M. Mackay: Vous avez probablement déjà entendu l'explication que je vais vous donner, mais la fédération est un peu comme le gouvernement provincial par rapport aux syndicats indépendants. Il y a tous les syndicats du secteur public—le Syndicat canadien de la fonction publique et le Syndicat des employés du secteur public, qui sont des employés du gouvernement. Il y a l'Alliance de la fonction publique du Canada et la FCCET, qui exploite les traversiers et travaille dans le secteur des pêches. Nous avons les menuisiers et les manoeuvres. Nous avons le Syndicat des machinistes. Nous comptons également parmi nous les travailleurs du secteur du papier qui sont maintenant regroupés dans un nouveau syndicat que l'on appelle le CEP. Le syndicat Retail Wholesale & Department Store Union ainsi que l'VFCWIU sont également dans le secteur manufacturier. Je tiens à m'assurer que je n'ai rien oublié.

Essentiellement, les syndicats qui ne sont pas associés à la Fédération du travail, à l'Île-du-Prince-Édouard, sont très rares. J'aurais probablement dû m'exprimer ainsi. On compte donc tous les syndicats à l'exception de celui des enseignants et. . .

M. Bosley: . . .les travailleurs agricoles.

M. Mackay: Non, les travailleurs agricoles ne sont pas syndiqués à l'Île-du-Prince-Édouard. Nous ne sommes pas comme l'Ontario qui bénéficie d'une loi très progressiste. Les travailleurs agricoles de l'Île-du-Prince-Édouard ne sont pas autorisés se syndiquer. En outre, la Fraternité internationale des ouvriers en électricité, ainsi que les techniciens en chaufferie et manoeuvres, les monteurs en tuyauterie, et un ou deux autres petits syndicats ne sont pas de nos membres.

M. LeBlanc: Quel est le pourcentage de la main-d'oeuvre syndiquée que vous représentez à l'Île-du-Prince-Édouard?

M. Mackay: Environ 90 p. 100.

M. LeBlanc: Vous représentez donc presque tous les travailleurs?

M. Mackay: Oui, il s'agit d'environ 12 000 syndiqués, si les enseignants sont exclus; bien des gens pensent d'ailleurs que l'organisation des enseignants ne constitue pas un vrai syndicat. On compte environ 1 500 syndiqués qui n'appartiennent pas à la fédération.

M. LeBlanc: Comme vous l'avez mentionné dans votre exposé, vous n'avez pas disposé de beaucoup de temps pour préparer un mémoire. Je tiens à vous féliciter d'avoir fait un aussi bon travail en si peu de temps.

M. Mackay: C'est notre attaché de recherche qu'il faut remercier. Elle a consacré toute sa fin de semaine à ce travail, pendant que je me délassais au soleil.

En fait, nous avons tenu une conférence importante sur le libre-échange au cours de la fin de semaine, ici-même. Nous devions entendre un débat opposant des Conservateurs et Bob White, mais le gouvernement fédéral n'a envoyé aucun représentant pour participer à ce débat, ce qui est vraiment intéressant.

[*Texte*]

Mr. LeBlanc: What kinds of questions do you hear your workers asking about free trade with Mexico? You've made a number of predictions about what would happen if NAFTA is approved—what you expect to happen. What kinds of questions do you ask yourselves about the NAFTA and the FTA? Are there questions which a researcher for this committee—and I'm not necessarily saying this researcher will do it—could find information on? What questions come up?

Mr. Mackay: If a person looks at it and sees that there are no boundaries for starting up a business, that they can put it anywhere they want and there's no obligation to anybody... Unionized workers here generally have a half-decent wage, from $10 to $20 or even $30 an hour. They look at Mexican wages—there is a debate in the media about what they make and the conditions they work under—and see that they are about 50¢ to $1 an hour. So right off the bat they say they don't want to go that route.

Mr. LeBlanc: They say they can't compete against that.

Mr. Mackay: Yes, that's difficult. The other thing is that they see what is happening with the FTA. When we had the great debate in 1988, it was the Conservative government over here and the Liberals and New Democrats over there. They said you'd better slow down and think this one out, but the Conservatives said no, this is the way to go. People are really seeing it now, especially on P.E.I. where we're so dependent on transfer payments. Our deficit is going up and the reason is that Ontario and the other provinces that help pay the subsidization are going down. They're going down because plants are shutting down and moving south. We see it.

Because of the short notice I don't have anything with me today, but we had a great debate on the weekend and these were the questions people were asking. Even with a snow storm and four hours of freezing rain, people did come on Saturday—after listening to Bob White on Friday night. These were their concerns. How can we be democratically run? Can we turf out Brian Mulroney and put in Audrey. Will things change? If you want the government to do something in the economy—and not every government says that—what happens if the agreement says we can't do that? That causes—

• 1440

Mr. Bosley: Tear it up.

Mr. Mackay: That's what we're proposing.

Mr. LeBlanc: That's good.

[*Traduction*]

M. LeBlanc: Quelles sont les questions posées par vos membres au sujet du libre-échange avec le Mexique? Vous avez fait un certain nombre de prédictions sur les conséquences de la ratification de l'ALÉNA—vous avez précisé ce à quoi vous vous attendez. Quelles sont les questions que vous soulevez au sujet de l'ALÉNA et de l'ALÉ? S'agit-il de questions au sujet desquelles un attaché de recherche de notre comité—et ce n'est pas nécessairement celui qui ferait ce travail—pourrait trouver des renseignements? Quelles sont les questions qui reviennent souvent?

M. Mackay: Quand on examine la situation, on constate qu'il n'y a pas de frontière s'opposant à la localisation d'une entreprise, et que celle-ci peut être montée n'importe où, sans avoir à en répondre à qui que ce soit... Les travailleurs syndiqués peuvent recevoir ici un salaire convenable, allant de 10$ à 20$ l'heure, et pouvant même atteindre 30$ l'heure. Ils regardent ce qui se passe au Mexique—et les médias ont lancé un débat sur les salaires et les conditions de travail mexicains—et constatent qu'il s'agit de salaires allant de 50c. à 1$ l'heure. Immédiatement, ils disent alors qu'ils ne veulent pas s'engager dans cette voie.

M. LeBlanc: Ils disent qu'ils ne peuvent pas faire concurrence dans ces conditions-là.

M. Mackay: Oui, c'est ce qui est difficile. D'autre part, ils vous réfèrent aux conséquences de l'ALÉ. Lors du grand débat de 1988, on trouvait le gouvernement conservateur d'un côté, et les Libéraux et les Néo-démocrates de l'autre. Ces derniers disaient qu'il fallait y aller doucement et prendre le temps de réfléchir, mais les Conservateurs affirmaient: non, c'est la voie à prendre. Nous constatons maintenant les conséquences, surtout à l'Île-du-Prince-Édouard qui dépend tellement des paiements de transfert. Notre déficit s'accroît, car l'économie de l'Ontario et des autres provinces qui financent la péréquation se ralentit. Ce ralentissement est provoqué par la fermeture d'usines qui déménagent vers le sud. Nous le constatons.

Le préavis que j'ai reçu ayant été très bref, je n'ai pas pu réunir une documentation, mais nous avons eu un débat approfondi au cours de la fin de semaine et je vous ai mentionné les questions qui ont été soulevées. En dépit d'une tempête de neige et de quatre heures de pluie verglassante, les gens ont sacrifié leur samedi—après avoir entendu Bob White vendredi soir. Ils ont présenté leurs doléances. Comment peut-on dire que nous sommes en démocratie? Il faut mettre Brian Mulroney au rancart et le remplacer par Audrey. Les choses changeront-elles alors? Si vous voulez que le gouvernement intervienne dans l'économie—et tous les gouvernements ne disent pas vouloir le faire—que se passe-t-il si l'accord dit que la mesure ne peut pas être prise? Cela entraîne...

M. Bosley: Abrogez l'entente.

M. Mackay: C'est ce que nous proposons.

M. LeBlanc: C'est la chose à faire.

[*Text*]

Mr. Mackay: One of the things we have proposed, and I don't know how it could be done. . .through the Canadian Labour Congress, we have asked that a small delegation of workers from different regions in the country be sent down to see the working conditions and see what's going on in Mexico. It's pretty difficult for us to debate it, but people like you have probably been there.

Mr. Barrett: No, we've been everywhere else solving other countries' problems.

Mr. LeBlanc: But with what you know now, you think it's time to pull the plug on the free trade agreement with the United States.

Mr. Mackay: I haven't heard anybody—

Mr. LeBlanc: Is that the only solution that you see?

Mr. Mackay: Yes. President Clinton has said that he is not willing to renegotiate the FTA. So let's rip it up and start from scratch. Let's do sectoral trade, managed trade, and look at what we have, what we need and what we can give other people. Let us look at how we can democratize the process, how we can make sure this is what people want. That's why this whole process of the NAFTA is so secret. I talked to someone in the media here and they didn't even know you were coming until this morning. This place should be full, because this is a pretty big thing on the agenda.

Mr. Bosley: I can appreciate the time issue, but I think we wrote you in September and asked if you wanted to submit a brief.

Mr. Mackay: In September?

Mr. Bosley: You wrote back and said you did. I think you did anyway.

Mr. Mackay: That's a good possibility.

Mr. Bosley: So you had some notice, back in September, that there was an interest in getting a brief from you if you wanted to submit one.

Mr. Barrett: If we were coming here.

Mr. Bosley: Yes, but I think there was also a request that if you wanted to submit a brief, you could do so.

Mr. Mackay: At that time we were told that it was going to be in Ottawa, so we would have left the national organization to look after it. All I'm saying is that once you make a decision to travel locally, give us a little more time, maybe a week or two. It would be nice to come in here with statistics and say this is what has happened on P.E.I., or bring—

Mr. Bosley: And you didn't want to do that in writing in advance? If we weren't coming, you wouldn't have wanted to send that to us anyway, if you had prepared it?

Mr. Mackay: No.

[*Translation*]

M. Mackay: Voici une chose que nous avons proposée, mais je ne sais pas comment elle pourrait se réaliser. Par l'entremise du Congrès du travail du Canada, nous avons demandé qu'une petite délégation de travailleurs, venant des différentes régions du pays, se rende au Mexique pour y examiner les conditions de travail. Il nous est assez difficile d'en discuter, mais vous êtes probablement de ceux qui ont pu se rendre sur place.

M. Barrett: Non; nous sommes allés partout ailleurs pour résoudre les problèmes des autres pays.

M. LeBlanc: Toutefois, compte tenu de ce que vous savez déjà, vous pensez qu'il est grand temps de mettre un terme à l'Accord de libre-échange avec les États-Unis.

M. Mackay: Je n'ai entendu personne. . .

M. LeBlanc: Cela vous semble-t-il être la seule solution possible?

M. Mackay: Oui. Le président Clinton a déclaré qu'il n'envisageait pas de renégocier l'ALE. Déclarons donc l'accord nul et non avenu et repartons à zéro. Pensons en termes sectoriels, en termes de commerce négocié, examinons ce que nous avons, ce dont nous avons besoin et ce que nous pouvons donner à d'autres. Examinons comment nous pouvons démocratiser le processus, comment nous pouvons nous assurer que le résultat répond aux désirs de la population. C'est pour cela que l'ensemble du processus de négociation de l'ALÉNA est tellement secret. J'ai parlé à un représentant des médias ici et il semble que c'est seulement ce matin que les médias ont appris votre présence parmi nous. La salle devrait être comble, car c'est une question de tout premier ordre.

M. Bosley: Je reconnais que le temps vous a fait défaut, mais je crois que nous vous avions écrit en septembre pour vous demander si vous désiriez soumettre un mémoire.

M. Mackay: En septembre?

M. Bosley: Vous avez répondu en disant que vous le feriez. C'est ce que je crois, en tout cas.

M. Mackay: C'est bien possible.

M. Bosley: Donc, vous avez été averti, dès septembre, que nous aimerions recevoir votre mémoire, si vous désiriez en soumettre un.

M. Barrett: Si nous venions ici?

M. Bosley: Oui, mais je crois qu'il était précisé que si vous désiriez soumettre un mémoire, vous pouviez le faire.

M. Mackay: Nous avions été informés alors que l'audience se tiendrait à Ottawa, donc nous avons pensé laisser la question entre les mains de l'organisme national. Tout ce que je veux dire, c'est qu'une fois que vous décidez de vous déplacer et de visiter les régions, il serait préférable de nous prévenir un peu à l'avance, disons une semaine ou deux. Ce serait une bonne chose de pouvoir vous présenter des statistiques et de vous décrire ce qui s'est passé à l'Île-du-Prince-Édouard, ou encore. . .

M. Bosley: Et vous ne vouliez pas faire ce travail à l'avance? Si nous n'étions pas venus, n'auriez-vous pas souhaité nous envoyer votre mémoire, si vous l'aviez préparé?

M. Mackay: Non.

[*Texte*]

Mr. Bosley: Why wouldn't you want us to know that? I'm interested in knowing that.

Mr. Barrett: Why don't we stay in Ottawa? Forget this. Why are we pursuing this particular point?

Mr. Bosley: Because it was raised in the opening part of the brief. I think it is a reasonable question.

Mr. Barrett: They've stated their position and now you want to argue the position. The committee didn't advertise until two days ago, and that's a fact.

Mr. Bosley: The fact is that we didn't come here in the fall because there were some members of the committee, Mr. Barrett, who didn't want to come in the fall.

The Chairman: Order, order.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, if you want to pursue that line, let's have a bloody debate about it. It has nothing to do with the witness. It's a fact that this committee did not advertise until last week, and that's it.

Mr. Bosley: That is absolutely true.

Mr. Barrett: Let's get that on the record. To harass a witness about what the hell a letter said about going to Ottawa is irrelevant in terms of this committee, absolutely irrelevant. Use the gavel and keep some sense of order here.

Mr. Bosley: I thought it was perfectly reasonable to ask why—

Mr. Barrett: It's out of order, Mr. Chairman, and I want to call the member to order.

The Chairman: I'm trying to.

Mr. Bosley: It's in the opening of his brief.

The Chairman: As Mr. Barrett said, House approval did not come until Wednesday, although there was previous correspondence back and forth. I think we've addressed that point, and there's a larger issue that the committee itself is debating. If we could go back to the other content in the presentation, I would appreciate it.

Mr. Bosley: Did you see the Statistics Canada stuff that says that in fact Canada has benefited from free trade in the last three years? You made the point about Canada being ranked number one by the UN in terms of its standard of living issues.

Mr. Mackay: That was a statement, yes. What I said was that the United States is not second and Mexico is not third.

Mr. Bosley: Do you know when the UN first evaluated that issue?

Mr. Mackay: No.

Mr. Bosley: Would it surprise you if I told you that the first UNDP report was in 1989, and it ranked Canada eighth. When it ranked Canada again, in 1991, we were first. So during the free trade era we have climbed from eighth to first. Does that surprise you? Would it influence your thinking?

[*Traduction*]

M. Bosley: Pourquoi pas? Je voudrais bien le savoir.

M. Barrett: Pourquoi nous ne sommes pas restés à Ottawa? Laissez tomber. Pourquoi débattre cette question?

M. Bosley: Parce qu'elle a été soulevée au début de l'exposé. C'est, à mon avis, une question raisonnable.

M. Barrett: Ils ont indiqué leur position, et maintenant vous voulez ouvrir un débat à ce sujet. Le comité n'a donné qu'un préavis de deux jours pour cette audience; c'est un fait.

M. Bosley: Le fait est que nous ne sommes pas venus ici à l'automne parce que certains membres du comité, monsieur Barrett, ne voulaient pas se déplacer à ce moment-là.

Le président: À l'ordre!

M. Barrett: Monsieur le président, si vous voulez continuer en ce sens, ayons donc un vrai débat. Cela n'a rien à voir avec le témoin. C'est un fait que notre comité n'a publié la date de cette audience que la semaine dernière, un point c'est tout.

M. Bosley: Cela est parfaitement exact.

M. Barrett: Que cela soit donc consigné au procès-verbal. Harceler un témoin au sujet de ce qu'une lettre pouvait dire sur une audience à Ottawa n'a absolument rien à voir avec les travaux de notre comité, absolument rien. Que la présidence fasse preuve d'autorité et rétablisse l'ordre ici.

M. Bosley: Je pensais être tout à fait raisonnable en demandant pourquoi. . .

M. Barrett: Objection, monsieur le président; je demande que le député soit rappelé à l'ordre.

Le président: C'est ce que je m'évertue à faire.

M. Bosley: C'est indiqué au début du mémoire.

Le président: Comme M. Barrett l'a dit, la Chambre n'a donné son approbation que mercredi, bien qu'il y ait eu un échange de correspondance antérieur. Je crois que cet aspect de la question a été réglé, et il y a une question plus fondamentale dont le comité s'est saisi. Je vous saurais gré de bien vouloir passer aux autres éléments de l'exposé.

M. Bosley: Avez-vous vu les données de Statistique Canada qui montrent que le Canada, en pratique, a bénéficié du libre-échange au cours des trois dernières années? Vous avez d'ailleurs bien dit que le Canada occupait la première place au monde du point de vue du niveau de vie.

M. Mackay: Oui, cela a été dit. Ce que j'ai dit, c'est que les États-Unis n'occupaient pas la deuxième place et que le Mexique n'était pas le troisième.

M. Bosley: Savez-vous quand les Nations Unies ont commencé à établir ce classement?

M. Mackay: Non.

M. Bosley: Seriez-vous surpris si je vous disais que le premier rapport du Programme des Nations Unies pour le développement fut publié en 1989 et que le Canada se plaçait alors huitième? En 1991, nous avons pris la première place. Donc, pendant cette période de libre-échange, nous sommes passés de la huitième à la première place. Est-ce que cela vous surprend? Est-ce que cela modifie votre façon de voir?

[*Text*]

Mr. Mackay: No.

Mr. Bosley: Why not?

• 1445

Mr. Mackay: You just have to look at what's going on in this country. We have 11 Statistics Canada officials saying unemployment in P.E.I. is 16%. For all I know it is well over 20%.

Mr. Bosley: Okay, agreed.

Mr. Mackay: Those people wouldn't say that this is the greatest country to live in.

Mr. Bosley: The same Statistics Canada people are telling us that we've increased our share of exports to the U.S., and in the growth in the North American market in manufactured exports, we've had more than half since 1985–1987, which is the last period we have statistics for.

There's been a worldwide recession, and if you use the benchmark of Canada–U.S. trade, you will find that we've done better in Canada–U.S. trade than the U.S. has. That should tell you, if you do the analysis, that in worldwide terms we have fared relatively well. We've done better than people think we might have done if we hadn't had the free trade agreement. In fact, it has helped us survive this difficult recessionary period. That's what the economists said.

Mr. Mackay: If that's true, then why not call an election and let the Canadian people decide.

Mr. Bosley: There will be an election and we will make that case. I hope the Canadian people will decide, as they did in 1988, that free trade is good for Canada. In my view it is good.

Mr. Mackay: You're entitled to your opinion and you must be right.

Mr. Bosley: What figures would you use to show that we've lost jobs in the manufacturing sector because of free trade? Statistics Canada figures or whatever—can you show me any?

Mr. Mackay: I don't have a list of all of the plant closures that occurred as a direct result of the free trade agreement. I don't have it here today. I couldn't tell you which plants closed and moved, but every day in the newspaper we see something about a plant closing in Nova Scotia and moving to Maine.

Mr. Bosley: And always because of free trade.

Mr. Mackay: Why did they just close here?

Mr. Bosley: Why do plants close in the U.S.?

Mr. Mackay: Why did they close two weeks ago in Cape Breton and move to the United States?

Mr. Bosley: Yes, some did move to the U.S., but some moved to Canada too.

[*Translation*]

M. Mackay: Non.

M. Bosley: Pourquoi pas?

M. Mackay: On n'a qu'à regarder ce qui se passe chez nous, au Canada. Nous avons 11 cadres supérieurs de Statistique Canada qui disent que le taux de chômage est de 16 p. 100 à l'Île-du-Prince-Édouard. Or, pour autant que je sache, il dépasse largement les 20 p. 100.

M. Bosley: Bon, d'accord.

M. Mackay: Ces gens-là ne trouvent certainement pas que c'est un pays de cocagne.

M. Bosley: Ces mêmes cadres de Statistique Canada nous disent que nous avons accru nos exportations vers les États-Unis et que nous avons représenté plus de la moitié de la croissance du marché des exportations de biens manufacturés en Amérique du Nord depuis 1985–87, dernière période pour laquelle nous disposons de chiffres statistiques.

Il y a eu une récession mondiale, et si vous prenez comme repère le commerce canado-américain, vous constaterez que nous nous en sommes mieux sortis sur ce plan que les Américains. Si vous faites cette analyse, vous constaterez que nous ne nous sommes pas trop mal débrouillés à l'échelle internationale. Certains pensent que nous avons eu de meilleurs résultats que si nous n'avions pas eu l'Accord de libre-échange. En fait, il nous a aidé à surmonter cette vague de récession. C'est ce que disent les économistes.

M. Mackay: Si c'est vrai, pourquoi ne pas déclencher des élections pour laisser trancher les Canadiens, alors?

M. Bosley: Nous allons avoir des élections et la question sera posée. J'espère que les Canadiens estimeront, comme il l'ont fait en 1988, que le libre-échange est bon pour le Canada. C'est en tout cas mon avis.

M. Mackay: Vous avez droit à votre opinion et vous devez avoir raison.

M. Bosley: Sur quels chiffres vous appuyeriez-vous pour dire que nous avons perdu des emplois dans le secteur industriel à cause du libre-échange? Des chiffres de Statistique Canada, n'importe quoi... Vous en avez?

M. Mackay: Je n'ai pas avec moi la liste de toutes les usines qui ont fermé en conséquence directe de l'Accord de libre-échange. Je ne peux pas vous dire quelles usines ont fermé boutique et ont déménagé, mais on lit tous les jours dans le journal des histoires d'usines qui ferment en Nouvelle-Écosse pour aller s'installer dans le Maine.

M. Bosley: Toujours à cause du libre-échange.

M. Mackay: Pourquoi fermeraient-elles ici?

M. Bosley: Pourquoi les usines ferment-elles aux Etats-Unis?

M. Mackay: Pourquoi une usine a-t-elle fermé il y a 15 jours à Cap-Breton pour aller s'installer aux États-Unis?

M. Bosley: Effectivement, certaines sont parties aux États-Unis, mais il y en a d'autres qui sont venues s'installer au Canada.

[*Texte*]

Mr. Mackay: But the majority went south.

Mr. Bosley: That is not true.

The Chairman: I would like to intervene here. In their brief given in Ottawa on Wednesday or Thursday, the CLC attached a list of a number of corporations that were mostly accountable to free trade, but we've had many witnesses come forward to say you can't do it directly. Upwards of 188,000, I think—that was the number John Crispo used the other day—could be related somehow. So there are lots of statistics about that, especially from the CLC. So those numbers are before the committee.

Mr. Mackay: We wanted to talk in more general terms. Again, to get the actual facts in two days is pretty tough for us to do.

Mr. Bosley: There's no way to convince you, as far as I can tell, with facts.

Mr. Mackay: The facts are that there are a hell of a lot of people unemployed and on welfare.

Mr. Bosley: That is true.

Mr. Mackay: These are tough times, and they've been caused by your government's policies.

Mr. Bosley: That's a political argument, but whether it's caused by free trade—

Mr. Mackay: It's not a political argument, its a fact. Ask the people. Everything that we said in the debate in 1988 has happened. Governments no longer—

Mr. Bosley: No, you said medicare would be killed.

Mr. Mackay: It is dead.

Mr. Bosley: It isn't. You also said we would have to sell water, but we haven't.

Mr. Mackay: Medicare has been killed. You guys have written a bill so that in 10 years time there will be no transfer payments to medicare.

What's that program to the provinces?

Mr. Bosley: Established Programs Financing?

Mr. Mackay: Right.

Mr. Bosley: No, it's not true.

Mr. Mackay: If it's not true, then it's not true. I'll take your word for it.

Mr. Bosley: Okay. At least you're clear. You think we should go back to being a country without a free trade agreement and we should sell just to ourselves.

Mr. Mackay: No.

Mr. Bosley: Who would we sell to if we didn't have trading agreements?

Mr. Mackay: I think we should go back and reassess where we're going and what we want to do. We should look a little more globally.

[*Traduction*]

M. Mackay: La plupart sont parties au sud.

M. Bosley: Ce n'est pas vrai.

Le président: Je dois intervenir, ici. Dans son mémoire présenté à Ottawa mercredi ou jeudi, le CTC a présenté une liste de sociétés dont la situation était principalement imputable au libre-échange, mais de nombreux témoins sont venus nous dire qu'on ne pouvait pas établir un lien aussi direct. Toutefois, plus de 188 000 emplois, je crois—c'est le chiffre qu'a avancé John Crispo l'autre jour—pourraient y être liés. Il y a donc beaucoup de chiffres statistiques sur la question, en particulier ceux du CTC. Le comité a donc ces chiffres.

M. Mackay: Nous voulons parler de manière plus générale. Encore une fois, il n'est pas facile de rassembler tous les faits en deux jours.

M. Bosley: Je constate qu'il n'y a pas moyen de vous convaincre au moyen de faits.

M. Mackay: Les faits, c'est qu'il y a une masse de chômeurs et de gens à l'assistance sociale.

M. Bosley: C'est vrai.

M. Mackay: Les temps sont durs, et c'est à cause des politiques de votre gouvernement.

M. Bosley: C'est un argument politique, mais quant à savoir si c'est à cause du libre-échange. . .

M. Mackay: Ce n'est pas un argument politique, c'est un fait. Demandez-le donc aux gens. Tout ce que nous avions annoncé lors du débat de 1988 s'est réalisé. Les gouvernements n'ont plus. . .

M. Bosley: Mais non; vous aviez dit qu'on liquiderait l'assurance-maladie.

M. Mackay: On l'a liquidée.

M. Bosley: Pas du tout. Vous aviez aussi dit que nous serions obligés de vendre de l'eau, mais nous ne l'avons pas fait.

M. Mackay: Vous avez démoli l'assurance-maladie. Vous avez rédigé un projet de loi qui va faire disparaître d'ici 10 ans les paiements de transfert pour l'assurance-maladie.

Comment s'appelle ce programme pour les provinces, déjà?

M. Bosley: Le Financement des programmes établis?

M. Mackay: Exact.

M. Bosley: Non, ce n'est pas vrai.

M. Mackay: Si ce n'est pas vrai, c'est que ce n'est pas vrai. Je vous crois sur parole.

M. Bosley: Bon. Au moins, vous parlez clairement. Vous estimez que nous devrions renoncer à l'Accord de libre-échange et vendre uniquement chez nous.

M. Mackay: Non.

M. Bosley: A qui vendrions-nous nos denrées si nous n'avions pas d'accord de commerce?

M. Mackay: Je pense qu'il faudrait réévaluer nos objectifs et nos intentions. Il faudrait avoir une vision un peu plus globale.

[*Text*]

Mr. Bosley: What do you mean?

Mr. Mackay: We can look to GATT.

Mr. Bosley: We don't have GATT.

Mr. Mackay: We don't have to go just north-south. Why can't we go across the country?

Mr. Bosley: What do you mean?

Mr. Mackay: Why can't we? Because your government has done away with the systems that kept this country together, like the railroad and airline systems. You're deregulating and privatizing it. We're not going to have that national—

Mr. Bosley: So it has all gone to pot and nobody is going across the country by rail today. Nobody is flying. Nobody is doing any business. Nothing is happening in this country. It's just that we are number one in the world.

The Chairman: Order, order.

Mr. Bosley: This argument really is not about the agreement. It is clearly about politics, and that's fair enough. If you have something that shows us what's wrong with the agreement, I would be happy to see it. You just think the whole thing is wrong.

Mr. Mackay: That's right.

The Chairman: Okay, we've agreed to disagree.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I will attempt to restrain myself and not get into politics, but I would mention that since we signed the free trade agreement, the United States has lost 7% of its manufacturing-based jobs under the same recession pressures and trade agreement pressures we're under, and Canada lost 24.4% of its manufacturing base. We now have 2 million people a week lining up for food. We have 1.5 million people unemployed.

• 1450

I think the government failed to take the message to those unemployed people who are lining up for food that our export statistics are up and we're selling more oil and gas in the United States. I blame the government for not going out and telling those people on those food lines, welfare lines and unemployment insurance lines how lucky they are, because it would give them great comfort when they line up.

Can you tell me what the drop in your membership has been in the last five years in this province compared to where you were, say, in 1987 or 1986? How many organized workers were paying dues to your affiliate members and in total to your labour organization? What are they now?

[*Translation*]

M. Bosley: Que voulez-vous dire?

M. Mackay: Nous pourrions regarder le GATT.

M. Bosley: Nous n'avons pas de GATT.

M. Mackay: Nous ne sommes pas obligés de commercer uniquement sur un axe nord-sud. Pourquoi ne pouvons-nous plus aller d'un bout à l'autre du pays?

M. Bosley: Que voulez-vous dire?

M. Mackay: Pourquoi? Parce que votre gouvernement a démoli les réseaux qui assuraient l'unité de ce pays, comme les réseaux de chemins de fer et les réseaux aériens. Vous déréglementez et vous privatisez. Nous n'aurons plus ce lien national...

M. Bosley: C'est cela, il n'y a plus rien et plus personne ne traverse le pays en train de nos jours. Plus personne ne prend l'avion. Plus personne ne fait d'affaires. Il ne se passe plus rien dans ce pays. Mais cela n'empêche que nous sommes numéro 1 dans le monde.

Le président: A l'ordre!

M. Bosley: Cette discussion n'a rien à voir avec l'accord. C'est clairement une question de politique, soit. Mais si vous avez quelque chose à nous preésenter pour nous montrer ce qui ne va pas avec cet accord, je serais bien content de le voir. Vous pensez vraiment que tout cela ne vaut absolument rien.

M. Mackay: C'est exact.

Le président: Bon, nous convenons au moins d'une chose, c'est que nous ne sommes pas d'accord.

M. Barrett: Monsieur le président, je vais me retenir de faire de la politique, mais je tiens quand même à vous signaler que, depuis la signature de cet Accord de libre-échange, les États-Unis ont perdu 7 p. 100 de leurs emplois du secteur manufacturier dans la même conjoncture de récession et de pression du libre-échange que nous, alors que le Canada a perdu 24,4 p. 100 de sa base manufacturière. Nous avons maintenant 2 millions de personnes qui font la queue chaque semaine pour avoir quelque chose à manger et nous avons 1,5 million de chômeurs.

Je pense que le gouvernement n'a pas vraiment réussi à faire comprendre à ces chômeurs qui font la queue aux soupes populaires que nos statistiques d'exportation sont en progrès et que nos ventes de pétrole et de gaz aux États-Unis ne cessent d'augmenter. J'accuse le gouvernement de ne pas aller dire à ces gens qui font la queue devant les soupes populaires, la queue devant les bureaux de l'assistance sociale et la queue devant les bureaux d'assurance-chômage, qu'ils ont vraiment de la chance, car il est certain que cela leur remonterait le moral pendant qu'ils font la queue.

Pouvez-vous me dire de combien le nombre de vos membres a diminué au cours des cinq dernières années dans cette province, où vous en êtes par rapport à disons 1987 ou 1986? Combien de travailleurs syndiqués cotisaient à vos filiales et à votre organisation syndicale dans son ensemble? Combien sont-ils maintenant?

[*Texte*]

Mr. Mackay: That's a difficult one for us. For the federation, we've gone up because a lot of locals weren't affiliated. One of the things the provincial government has done that is different from most—

Mr. Barrett: It's allowed your provincial employees to affiliate.

Mr. Mackay: Yes.

Mr. Barrett: Take out those provincial employees. What about the manufacturing sector. . .all the sectors that were there before the government changed the legislation? Do you have a comparable figure?

Mr. Mackay: No.

Mr. Barrett: Can you tell us exactly what role you're playing in the food banks? Are you playing a role in the food banks at all?

Mr. Mackay: Other than encouraging our members. . .some of our members actually give their cheques to assist the food banks and they volunteer to drive around—

Mr. Barrett: What year did food banks start up in this province?

Mr. Mackay: That's a good question; sometime in the 1980s.

Mr. Barrett: The mid-1980s?

Mr. Mackay: I don't know.

Mr. Barrett: Can you tell me what are the prospects of a young person who finishes high school on Prince Edward Island finding a trade union-based job in this province?

Mr. Mackay: Not very good. I think one of the basically unanimous statements that came out of our conference on the weekend was that this will be the first generation to say to their kids that they're going to have it worse off than they did.

Mr. Barrett: Do you have any idea how many kids stay here or take off to Toronto?

Mr. Mackay: The majority leave since there's just nothing here.

Mr. Barrett: So you're talking about family depletion here relative to lack of employment.

Mr. Mackay: But our population has stayed pretty fixed in the ast two years so that should tell you something.

Mr. Barrett: What has it stayed at?

Mr. Mackay: One hundred and twenty-five thousand. The arm population over the last half percentage has declined from 3% to 8%. So that's farming alone that provides some good mployment.

Mr. Barrett: Has anybody to your knowledge done a study of ne impact on the real estate market of the fixed link onto the land and the change in terms of the economy of the island is-à-vis agriculture, small manufacturing and offshore sales of nd once the fixed link is in?

Mr. Mackay: I don't think so, because the lands are in fact all ozen around where the bridge is actually going to be.

[*Traduction*]

M. Mackay: Ce n'est pas facile à dire. Au niveau de la fédération, nous avons progressé, car de nombreuses sections locales n'étaient pas affiliées. Ce qui distingue le gouvernement provincial de la plupart des autres. . .

M. Barrett: Il a autorisé vos employés provinciaux à s'affilier, hein?

M. Mackay: Oui.

M. Barrett: Laissez donc de côté ces employés provinciaux. Parlons du secteur manufacturier. . . De tous les secteurs qui existaient déjà avant que le gouvernement ne modifie la législation. Avez-vous des chiffres comparatifs?

M. Mackay: Non.

M. Barrett: Pouvez-vous nous dire exactement quel rôle vous jouez dans les banques alimentaires? Vous y êtes présents?

M. Mackay: À part encourager nos membres. . . certains d'entre eux donnent en fait leur chèque pour aider les banques alimentaires et se portent volontaires pour conduire. . .

M. Barrett: De quand datent les banques alimentaires dans cette province?

M. Mackay: Que voilà une bonne question! Cela a commencé au cours des années quatre-vingt.

M. Barrett: Le milieu des années quatre-vingt?

M. Mackay: Je ne sais pas.

M. Barrett: Pouvez-vous me dire quelles sont les chances de trouver un emploi syndiqué pour un jeune qui termine ses études secondaires dans l'Île-du-Prince-Édouard?

M. Mackay: Médiocres. Je crois qu'une des conclusions unanimes de la conférence de la fin de semaine a été que les gens de cette génération seront les premiers à dire à leurs enfants que la vie sera plus dure pour eux.

M. Barrett: Avez-vous une idée du nombre d'enfants qui restent ici ou qui partent à Toronto?

M. Mackay: La plupart partent parce qu'il n'y a rien ici.

M. Barrett: Il y a donc effritement de la famille à cause du manque d'emplois.

M. Mackay: Malgré cela, notre population est restée relativement stable au cours des deux dernières années; à vous d'en tirer les conclusions.

M. Barrett: À combien se chiffre-t-elle?

M. Mackay: Cent vingt-cinq mille habitants. Depuis un demi-siècle la population agricole est tombée de 63 p. 100 à 8 p. 100. Il n'y a donc que dans le secteur agricole qu'on peut trouver du travail.

M. Barrett: À votre connaissance, quelqu'un a-t-il fait une étude sur les conséquences du lien fixe sur le marché de l'immobilier dans l'île et sur les transformations qu'entraînera ce lien fixe pour l'économie de l'île, que ce soit l'agriculture, les petites entreprises ou les ventes à l'extérieur?

M. Mackay: Je ne pense pas, car de toute façon les terres situées à proximité de l'emplacement du pont sont gelées.

[*Text*]

Mr. Barrett: No, not the bridge itself; the rest of it.

Mr. Mackay: I mean that corridor, such as King corridor. You can't buy or sell land in that whole area.

Mr. Barrett: You have a very good policy in this province of non-resident tax penalties. Is that under any pressure at all?

Mr. Mackay: Yes, that's been appealed. In fact, the provincial government just recently won in the provincial Supreme Court.

Mr. Barrett: Is it going to the federal Supreme Court?

Mr. Mackay: I don't know if they're appealing it or not.

Mr. Barrett: Do you think there's any connection. . .the pressure on removing that double taxation, particularly at a time when offshore real estate investment would be enhanced with a fixed link?

Mr. Mackay: I could see that it would certainly be an issue.

Mr. Barrett: It might be worthwhile, perhaps, to provide the committee with some information on location costs and land costs that are here now without a fixed link vis-à-vis offshore purchases when the fixed link is in. It would be interesting. I'm just raising these questions because there might be something to this fixed link.

I don't have anything to add to the brief. I think the CLC pretty well covered it in a general sense.

• 1455

But I am concerned about the depletion of population in the maritimes and the lack of job opportunity for young people. That will be cramped by the style of the NAFTA not permitting provincial governments to make the kind of consensus initiatives that took place under previous governments in the country, particularly under the Diefenbaker government, with regional development.

That is a long-lamented memory, certainly not one associated with the present policies, but there was a sense of rural development during the Diefenbaker years that also carried on in a mixed economy under previous federal governments. So this is the first time it will be root, hog, or die. It will interesting to see what kind of specific information you could gather for the population.

Mr. Mackay: There are some documents, from which one is *Building an Island Economy*, by Donald Savoie, and it might give you some information on those steps.

The Chairman: I have just one question and it is related to Donald Savoie. We talked about being highly dependent on federal transfers and about the increasing pressures on federal transfers. Now, I don't have the numbers at hand, but do you know if federal transfers to P.E.I. have been declining or is it your sense that they're declining? Is it a concern that they could decline down the road?

[*Translation*]

M. Barrett: Non, pas le pont lui-même, le reste.

M. Mackay: Je veux parler de ce couloir, comme le couloir King. Il est interdit de vendre ou d'acheter des terres dans toute cette zone.

M. Barrett: Vous avez dans la province une excellente politique de sanctions fiscales pour les non-résidents. Y a-t-il des pressions contre cela?

M. Mackay: Oui, on a contesté cette politique. En fait, le gouvernement provincial vient d'avoir gain de cause à la Cour suprême provinciale.

M. Barrett: L'affaire va-t-elle être portée en Cour suprême fédérale?

M. Mackay: Je ne sais pas s'ils vont interjeter appel ou non.

M. Barrett: Pensez-vous qu'il y a un rapport quelconque entre. . . ces pressions pour supprimer cette double imposition et le fait que les investissements immobiliers en provenance de l'extérieur pourraient être stimulés avec la création de ce lien fixe?

M. Mackay: Ce serait certainement une possibilité.

M. Barrett: Peut-être serait-il utile de fournir au comité des renseignements sur le prix des terrains et des emplacements actuels par opposition aux montants des achats qui pourront être réalisés une fois le lien fixe réalisé. Ce serait intéressant. Si je soulève ces questions, c'est parce que ce lien pourrait fort bien changer les choses.

Je n'ai rien à ajouter au mémoire. Je pense que le CTC a bien fait le tour de la question.

Ce qui m'inquiète, c'est le recul de la population des Maritimes et l'absence de perspectives d'emploi pour les jeunes. Les choses ne vont pas s'améliorer avec l'ALÉNA qui ne permettra pas aux gouvernements provinciaux de prendre le genre d'initiatives consensuelles que nous avons eues sous les gouvernements précédents, notamment le gouvernement Diefenbaker en matière de développement régional.

Tout cela n'est que de la nostalgie qui n'a certainement rien à voir avec les politiques actuelles, mais il est clair qu'à l'époque de Diefenbaker il existait un sens du développement rural qui s'est perpétué auparavant dans une économie mixte sous les gouvernements fédéraux. C'est donc la première fois qu'on va dire aux gens de se débrouiller tout seuls ou de crever. Il sera intéressant de voir quels renseignements précis vous allez pouvoir recueillir.

M. Mackay: Il y a des documents, notamment *Building an Island Economy*, de Donald Savoie, qui peuvent vous renseigner à ce sujet.

Le président: Je n'ai qu'une question, justement au sujet de Donald Savoie. Nous avons parlé de la dépendance considérable à l'égard des transferts fédéraux et des pressions croissantes sur ces transferts fédéraux. Je n'ai pas les chiffres ici, mais savez-vous si les transferts fédéraux vers l'Île-du-Prince-Édouard diminuent ou pensez-vous qu'ils diminuent? A-t-on peur qu'ils diminuent?

[*Texte*]

Mr. Mackay: Well, we're told—again, this is from the media and I don't have the actual figures here, which are probably from the Department of Finance—there will be $45 million more in P.E.I. had we been pre-1988 formula, whereas our deficit is at $65 million. So we'd have a $15 million deficit.

What it says to me is that had everything gone the way it was going, except for those bumps, we'd only have $15 million deficit with which to be concerned.

The Chairman: Thank you, Mr. Mackay, for coming forward. We also thank Ms Murphy for working over the weekend to pull all this together so.

Mr. Mackay: Thank you. What should be happening—and I hope Dave is right and that this issue will be debated during an election—

Mr. Barrett: I sense there's unanimous agreement with that.

Mr. Mackay: Yes, but some people tell us the House of Commons can pass this bill prior to an election. Is that not true?

The Chairman: Perhaps Mr. Barrett might want to clarify this point.

Mr. Barrett: We're all agreed on this. The bill is going to come to the House and the debate will take place. The government has the majority, and if it's the will of the government members—and properly and legally, they will support it, although we don't know and I can't speak for anyone else. But I'll be voting against it. But by happenstance, even though the bill passes in the House, it is not implemented and does not come into effect unless the government deliberately says it implements this bill on January 1, 1994.

So every Canadian citizen will have the right during the election campaign to go to candidates' meetings or to ask a candidate during a conversation whether, if they vote for the candidate, he or she is going to vote for implementation of the legislation on January 1. No, it won't be an implementation vote.

Mr. Bosley: Don't confuse the issue. It's the royal proclamation that you're trying to refer to.

Mr. Barrett: The candidate can be asked whether they will support proclamation.

Mr. Mackay: But could the government not proclaim it before?

Mr. Bosley: It could, but it doesn't much matter. The fact is, the bill doesn't come into effect until January 1. So put it this way: if your argument is that you want to ask a candidate whether they are going to tear up the FTA, that's an equally valid question. Whether it's a question of whether the candidate is going to support proclaiming the legislation or support tearing up the NAFTA or the FTA, that's a perfectly valid question.

Proclaim or not proclaim, the legislation will still not have had any on-the-ground force before January 1 because it's not due to take effect until that date.

[*Traduction*]

M. Mackay: On nous a dit—et là encore ce sont les médias, mais je n'ai pas les chiffres ici, des chiffres qui viennent probablement du ministère des Finances—qu'il va y avoir 45 millions de dollars de plus pour l'Île-du-Prince-Édouard compte tenu de la formule d'avant 1988, alors que notre déficit est de 65 millions. Cela veut dire que nous aurions un déficit de 15 millions de dollars.

J'en conclus que si tout s'était passé ainsi, à l'exception de ces fluctuations, nous n'aurions à nous préoccuper que d'un déficit de 15 millions de dollars.

Le président: Merci d'être venu témoigner, monsieur Mackay. Nous remercions aussi M^me^ Murphy d'avoir travaillé pendant toute la fin de semaine pour rassembler cette documentation.

M. Mackay: Merci. Ce qu'il faudrait—et j'espère que Dave a raison et qu'on va discuter de cette question lors de la campagne électorale. . .

M. Barrett: Je crois que tout le monde est bien d'accord là-dessus.

M. Mackay: Oui, mais il y a des gens qui disent que la Chambre des communes pourrait adopter ce projet de loi avant les élections. Est-ce vrai?

Le président: M. Barrett pourra sans doute préciser ce qu'il en est.

M. Barrett: Nous sommes tous d'accord là-dessus. Le projet de loi va être présenté à la Chambre et il y aura un débat. Le gouvernement a la majorité, et si les députés de la majorité le veulent, ils pourront l'appuyer tout à fait légalement, mais rien n'est certain et je ne peux pas préjuger de la décision des autres. Moi, pour ma part, je voterai contre. Mais, même si le projet de loi est adopté à la Chambre, il ne sera pas mis en application et n'entrera pas en vigueur, à moins que le gouvernement ne change délibérément d'avis, avant le 1^er^ janvier 1994.

Tous les Canadiens auront donc le droit durant la campagne électorale d'aller demander à un candidat s'il a l'intention de voter en faveur de la mise en application du projet de loi le 1^er^ janvier. Non, ce ne sera pas un vote sur la mise en application.

M. Bosley: Ne tournez pas autour du pot. C'est la proclamation royale que vous voulez dire.

M. Barrett: On pourra demander à un candidat s'il sera favorable à la proclamation.

M. Mackay: Oui, mais le gouvernement ne pourrait-il pas le proclamer avant?

M. Bosley: Il le pourrait, mais cela n'a guère d'importance. Il se trouve que ce projet de loi n'entrera en vigueur que le 1^er^ janvier prochain. Disons donc que, si vous voulez demander à un candidat s'il a l'intention de déchirer l'ALÉ, ce sera une question tout aussi valable. Il sera tout aussi justifié de demander à un candidat s'il a l'intention d'approuver la proclamation de ce projet de loi ou de recommander la suppression de l'ALÉNA ou de l'ALÉ.

Proclamée ou non, la loi ne pourra s'appliquer avant le 1^er^ janvier, puisque c'est sa date d'entrée en vigueur.

[*Text*]

Mr. Barrett: Mr. Chairman, Mr. Bosley, would you not agree, though, that the focus of the debate could be on the implementation, fairly?

Mr. Bosley: Well, it will depend to some degree on whether the legislation has been proclaimed.

Mr. Barrett: Well, if it hasn't been proclaimed—

Mr. Bosley: Whether the legislation is proclaimed or not, the issue's relatively irrelevant in political terms.

Mr. LeBlanc: The question is whether or not the bill will go into effect.

Mr. Bosley: The question is whether or not we'll go ahead with it. The question is whether the new government could tear it up with impunity without affecting anything on the ground.

Mr. Barrett: Without tearing it up, just say yes or no.

Mr. Bosley: No, I'd have to tear it up.

Mr. Mackay: Yes, this is why we had to have a forum this weekend, and I think you should go back and tell your cohorts that we invited, through the Prime Minister's office, any cabinet minister who wanted to come.

Mr. Bosley: I understood that all the federal Conservative MPs from P.E.I. were invited and none of them showed up.

• 1500

Mr. Mackay: There were no Conservative MPs from P.E.I. there.

Before Christmas we asked the fixed-thing fellow to come.

Mr. Bosley: If you'd asked me, I would have come earlier.

Mr. Mackay: Would you?

Mr. Bosley: Sure, I wish I'd known.

Mr. Mackay: It's up to your boss.

The Chairman: I think it emphasizes the point that there will be an election.

Thank you.

I'm seeking some unanimous consent from the committee. Our 3 p.m. witness is not here yet. We had four people sign as walk-ons. I'm just wondering if there's consent to hear a walk-on and then at some point in time interject with our scheduled witness.

Mr. Barrett: Is it possible to give us a 10-minute break?

The Chairman: In other words, you're suggesting that the one-hour period for Island Shipping be reduced to 50 minutes? That will allow the 12 minutes for each walk-on.

• 1501

[*Translation*]

M. Barrett: Monsieur le président, monsieur Bosley, vous convenez tout de même que le débat pourrait être axé sur la mise en oeuvre, franchement?

M. Bosley: La question est de savoir si la loi aura été proclamée.

M. Barrett: Si elle ne l'a pas encore été. . .

M. Bosley: Qu'elle le soit ou non, la question n'a guère d'importance sur le plan politique.

M. LeBlanc: La question est de savoir si le projet de loi sera mis en application ou non.

M. Bosley: La question est de savoir si nous allons le mettre à exécution. La question est de savoir si le nouveau gouvernement pourrait déchirer impunément cet accord sans créer de sérieux problèmes.

M. Barrett: Sans déchirer l'accord, simplement dire oui ou non.

M. Bosley: Non, il faudrait le déchirer.

M. Mackay: Oui, et c'est pourquoi nous avons tenu à organiser une tribune en cette fin de semaine, et je pense que vous devriez aller dire à toutes vos troupes que nous avons invité, par le biais du cabinet du premier ministre, tous les ministres qui souhaitaient venir.

M. Bosley: Il paraît que tous les députés conservateurs fédéraux de l'Île-du-Prince-Édouard ont été invités et qu'aucun ne s'est présenté.

M. Mackay: Il n'y avait pas de députés conservateurs de l'Île-du-Prince-Édouard.

Avant Noël, nous avions demandé au spécialiste du gel de venir.

M. Bosley: Si vous me l'aviez demandé, je serais venu plus tôt.

M. Mackay: Vraiment?

M. Bosley: Certainement, j'aurais bien aimé être prévenu.

M. Mackay: C'est la faute de votre patron.

Le président: Je pense que cela montre bien que nous allons avoir des élections.

Merci.

Je voudrais bien avoir le consentement unanime du comité. Notre témoin prévu pour 15 heures n'est pas encore là. Quatre personnes se sont inscrites pour témoigner spontanément. Je me demande si vous seriez d'accord pour que nous entendions l'un de ces témoins au pied levé et passer ensuite au témoin prévu.

M. Barrett: Pourrions-nous avoir une pause de dix minutes?

Le président: Autrement dit, vous suggérez que nous ramenions à 50 minutes l'heure prévue pour Island Shipping? Cela nous laissera 12 minutes pour chaque témoin spontané.

[*Texte*]

• 1511

The Chairman: I don't believe Mr. McLean is here yet, so I would like to proceed to our walk-ons. Mr. Larry Duchesne is the leader of the Island New Democrats. All the members are in the room. We have 12 minutes and there may or may not be questions, depending on the time. Mr. Duchesne.

Mr. Larry Duchesne (Leader, Prince Edward Island New Democratic Party): Thank you. There are four quick points I want to make today. First, I want to question the legitimacy of this process in that the Island New Democratic Party a number of months ago asked to be included to make a formal presentation, and we are not included on the agenda. After hearing from the Federation of Labour that they were only notified a few days ago that they were going to appear, I really have to wonder whether the process is fair and legitimate.

Mr. Bosley: Can we ask questions right away?

The Chairman: I think we'll get the other points on the record now.

Mr. Duchesne: Second, I also question the legitimacy of the deal that's being negotiated. We have a Conservative government in power that should not be in power at this time. Normally Canadian governments call an election four years after they have been elected. The only reason this government is in power now is that it's afraid to go to the electorate. If the Canadian people were given a choice now as to whether they wanted the completion of the free trade agreement or a general election, there's no question in my mind that 90% would say we should have a general election and talk about NAFTA afterward or talk about it during the election.

The third point I want to make is that we are terribly concerned about what free trade might do to supply management. Agriculture and agriculture processing is the number one industry on Prince Edward Island. As you all know, supply management depends on the ability to limit goods coming into the province. If we lose supply management, we lose the backbone of the Island economy. Our unemployment rate now is between 16% and 20%. Who knows where it's going to be after that? We can't afford to lose supply management and we need to know there's going to be some clear wording to protect our ability to have supply management programs on the Island.

The final point I want to make is that I'm concerned about the loss of my country. One of the reasons I joined the New Democratic Party a number of years ago was that I realized that if Canada was going to survive as an independent entity, we had to have a government that was involved in the economy, that was involved in culture, a government that insisted that there is going to be trade east to west and that all of us are aware of the national culture.

[*Traduction*]

Le président: Je pense que M. McLean n'est pas encore arrivé, alors nous pourrions commencer les présentations spontanées. Monsieur Larry Duchesne est le chef du Nouveau Parti Démocratique de l'Île-du-Prince-Édouard. Tous les membres sont dans la salle. Nous avons 12 minutes et il y aura peut-être ou non des questions, selon le temps qu'il restera. Monsieur Duschesne.

M. Larry Duchesne (chef, Nouveau Parti démocratique de l'Île-du-Prince-Édouard): Merci. Il y quatre points que je me propose d'aborder brièvement aujourd'hui. Tout d'abord, je tiens à remettre en question la légitimité du processus, car il y a quelques mois, le Nouveau Parti Démocratique de l'Île-du-Prince-Édouard a demandé à être inclus sur la liste officielle des témoins, et on ne l'a pas fait. Après avoir appris de la fédération des travailleurs qu'ils avaient été avisés il y a quelques jours seulement de leur comparution, je me demande vraiment si le processus est juste et légitime.

M. Bosley: Pouvons-nous poser nos questions tout de suite?

Le président: Laissons tout d'abord le témoin terminer sa déclaration.

M. Duchesne: Ensuite, je remets également en doute la légitimité de l'accord qu'on est en train de négocier. Le gouvernement Conservateur ne devrait pas être au pouvoir à l'heure actuelle. Normalement, les gouvernements canadiens déclenchent des élections quatre ans après avoir été élus. La seule raison pour laquelle ce gouvernement est au pouvoir à l'heure actuelle, c'est qu'il a peur d'aller devant l'électorat. Si les Canadiens avaient le choix à l'heure actuelle de décider s'ils veulent poursuivre les négociations en vue d'un accord de libre-échange ou s'ils veulent que des élections générales soient déclenchées, il ne fait aucun doute dans mon esprit que 90 p. 100 répondraient qu'ils veulent des élections générales et qu'on parlera de l'ALÉNA après ou pendant les élections.

La troisième chose que je voulais dire, c'est que nous nous inquiétons terriblement des conséquences du libre-échange pour la gestion des approvisionnements. L'agriculture et la transformation des produits agricoles est la principale industrie dans l'Île-du-Prince-Édouard. Comme vous le savez tous, la gestion des approvisionnements dépend de la capacité de limiter les produits qui entrent dans la province. Si nous perdons la gestion des approvisionnements, nous perdons le pivot de l'économie de l'île. Nous avons à l'heure actuelle un taux de chômage qui varie entre 16 et 20 p. 100. Qui sait jusqu'où il va grimper après cela? Nous ne voulons absolument pas perdre la gestion des approvisionnements. Nous avons besoin d'être assurés qu'un libellé très clair protégera notre capacité de maintenir des programmes de gestion des approvisionnements dans l'île.

La dernière chose que je voulais dire, c'est que je m'inquiète que nous perdions notre pays. L'une des raisons pour lesquelles je me suis inscrit au Nouveau Parti démocratique il y a quelques années, c'est que je me suis rendu compte que si le Canada veut survivre en tant qu'entité indépendante, nous devons avoir un gouvernement qui s'occupe de l'économie, de la culture, un gouvernement qui insiste pour qu'il y ait un commerce d'est en ouest et que nous sommes tous au courant de la culture nationale.

[*Text*]

Under free trade we're giving up the ability to keep Canada Canadian. We're giving up the ability to manage our economy. We're giving up our ability to initiate programs that are going to deal with regional unemployment. I'm concerned that not too long into the NAFTA—if we get into it—Canada as we know it will no longer exist.

• 1515

Those are the four points I wanted to make. Thank you.

The Chairman: Thank you.

On the first point, the government side has half of the slots available and the opposition has the other half of the slots. As of our meeting on Thursday, my understanding was that the New Democratic Party had more groups available to fill slots than there were slots. I believe there was some discussion with Rod Murphy's office as to how to do it. The word we had back was to keep it to the three particular slots.

Mr. Duchesne: Are you talking about slots on a national scene?

The Chairman: No, just on this particular. . .because we had representation from the New Democratic Party in Alberta. Gary Doer appeared in Manitoba, Alexa McDonough appeared in Nova Scotia, and I believe the provincial wings of the New Democratic Party will be making presentations in St. John's and also in Moncton. I guess it comes down to the question of the availability of slots, but we've had provincial representations from the New Democratic Party.

Mr. Duchesne: Thank you for the explanation, but I think the provincial NDP should have had a slot, regardless of the overall scenario, because I think the provincial party has something to offer from a provincial perspective that representatives from other provinces might not have been able to offer.

The Chairman: Agreed, but again I can assure you that Mr. Barrett probably had more than three witnesses who wanted to appear, too.

Mr. Barrett: I wasn't part of the process, but I accept the process. Unfortunately we had to have a walk-on in the B.C. caucus of the New Democrats. In fairness, even though they were in government, we were forced to have a walk-on. I'm not here to defend the process. . .I don't like the process, but this is the process.

You mentioned your concern in terms of supply management relative to the GATT discussions, and it will of course have an impact under the NAFTA, too. Can you tell me who the largest agricultural processor is on the island?

Mr. Duchesne: In terms of providing employment, I believe Cavendish Farms would be the largest and McCain's would be the second largest.

Mr. Barrett: Can you tell me what numbers and percentages we're talking about here?

[*Translation*]

Avec le libre-échange, nous renonçons à notre capacité de garder le Canada canadien. Nous renonçons à notre capacité de gérer notre économie. Nous renonçons à notre capacité de mettre sur pied des programmes conçus pour lutter contre le chômage régional. Je crains que peu de temps après la signature de l'ALÉNA—si nous le signons—le Canada tel que nous le connaissons à l'heure actuelle n'existera plus.

Voilà les quatre choses que je voulais vous dire. Je vous remercie.

Le président: Merci.

En ce qui concerne votre première observation, les députés du gouvernement ont la moitié des créneaux disponibles et ceux de l'opposition l'autre moitié. En ce qui concerne notre séance de jeudi, je croyais que le Nouveau parti démocratique avait davantage de groupes de témoins proposés qu'il n'y avait de créneaux disponibles. Je crois qu'on a communiqué avec le bureau de Rod Murphy sur la façon de procéder. La réponse qu'on nous a donnée était de nous en tenir aux trois créneaux particuliers.

M. Duchesne: Voulez-vous dire des créneaux à l'échelle nationale?

Le président: Non, je veux dire uniquement. . . car des représentants du Nouveau parti démocratique ont témoigné devant notre comité en Alberta. Gary Doer a comparu au Manitoba, Alexa McDonough a comparu en Nouvelle-Écosse et je crois que des représentants des Néo-démocrates provinciaux viendront témoigner à St. John's et à Moncton. Je crois que c'est une question de disponibilité des créneaux, mais nous avons entendu les représentants provinciaux du Nouveau Parti démocrate.

M. Duchesne: Je vous remercie de cette explication, mais je pense que le Nouveau parti démocratique provincial devrait avoir un créneau, peu importe le scénario général, car je pense que le parti provincial a pu offrir un point de vue provincial que les représentants des autres provinces n'a peut-être pas pu offrir.

Le président: En effet, mais encore une fois je peux vous assurer que monsieur Barrett avait sans doute plus de trois témoins qui voulaient comparaître.

M. Barrett: Je n'ai pas participé à ce processus, mais je l'accepte. Malheureusement, les représentants du Nouveau parti démocratique de la Colombie-Britannique ont dû faire une présentation spontanée. Même si c'est le parti au pouvoir, nous avons été obligés d'accepter une présentation spontanée. Je ne suis pas ici pour défendre le processus. . . je n'y tiens pas fort, mais je dois bien l'accepter.

Vous avez mentionné vos préoccupations en ce qui a trait à la gestion des approvisionnements relativement aux négociations du GATT et naturellement, l'ALENA aura également des incidences sur tout cela. Pouvez-vous me dire quel est le principal transformateur de produits agricoles dans l'île?

M. Duchesne: Pour ce qui est du nombre d'emplois, je crois que Cavendish Farms est le plus important, suivi de McCain.

M. Barrett: Pourriez-vous me dire de combien d'emplois on parle ici?

[*Texte*]

Mr. Duchesne: In terms of employment, Cavendish Farms employs in the area of 600 people. McCain's would employ somewhere in the area of 450.

Mr. Barrett: So that's significant on the island.

Mr. Duchesne: These are two of the main employers on the island. Especially in the private sector they are the largest.

Mr. Barrett: To your knowledge, has either one made a statement about supply management or have they been largely silent about the issue of NAFTA?

Mr. Duchesne: I don't recall either of them making a statement one way or the other.

Mr. Barrett: Is it publicly discussed as an issue or is there much awareness of what the impact of the GATT discussions and NAFTA are to those employees?

Mr. Duchesne: I don't think it's discussed enough for people to really have a handle on it. It's perceived more as a national issue, and I don't see Islanders discussing NAFTA in any great detail.

The Chairman: I have a question on supply management. As supply management relates to southern Ontario, there has been concern from the processors saying that they have to buy their supplies from the farmers in the area whereas, indeed, if they could buy the supplies directly from 20 miles down the road in Michigan they'd be better off. So you're having the processing industry talking about that now.

You mentioned supply management as it related to P.E.I. Are there restrictions, then, on potatoes coming over from New Brunswick to be processed here? How far does it work?

Mr. Duchesne: It doesn't cover all agricultural products for sure. It covers poultry and dairy, things such as eggs, milk and yoghurt.

The Chairman: Yes, but supply management doesn't affect it.

• 1520

Mr. Duchesne: We'd like to see an expansion of supply management into other sectors, but it doesn't cover potatoes.

The Chairman: Okay. I thought I heard you say that potatoes were something unique to P.E.I.

Mr. Bosley: Can I ask you a related question? We heard earlier from someone from the National Farmers Union that if the GATT comes through with tariffication, their strong recommendation was that Canada, in effect, step outside of and leave the GATT and not sign an agreement. Would that be your view?

Mr. Duchesne: As an Island New Democrat, I think that approach would be my preference, that we not sign the agreement as long as there is no protection for supply management.

Mr. Bosley: You do recognize, I'm sure, that this is where the discussion is primarily taking place.

[*Traduction*]

M. Duchesne: Cavendish Farms emploie environ 600 personnes. McCain en emploie environ 450.

M. Barrett: C'est donc important pour l'île.

M. Duchesne: Ce sont les deux principaux employeurs de l'île. Ce sont les deux principaux employeurs du secteur privé.

M. Barrett: A votre connaissance, l'un ou autre employeur a-t-il fait une déclaration au sujet de la gestion des approvisionnements ou est-ce que de façon générale ils n'ont rien dit au sujet de l'ALÉNA?

M. Duchesne: Je ne me rappelle pas que l'un ou l'autre ait fait une déclaration dans un sens ou dans l'autre.

M. Barrett: Est-ce que les gens parlent de cette question ou est-ce qu'ils sont conscients des conséquences probables des négociations du GATT et de l'ALÉNA pour ces employés?

M. Duchesne: Je ne pense pas qu'on en parle suffisamment pour que les gens comprennent vraiment le problème. C'est plutôt perçu comme un problème national, et je ne pense pas que les insulaires discutent de l'ALÉNA dans les détails.

Le président: J'ai une question au sujet de la gestion des approvisionnement. Dans le sud de l'Ontario, les transformateurs disent qu'ils doivent s'approvisionner chez les agriculteurs de la région alors qu'il serait plus avantageux pour eux de s'approvisionner chez les agriculteurs du Michigan qui ne sont qu'à 20 milles de chez eux. Voilà donc ce que disent les transformateurs.

Vous avez parlé de la gestion des approvisionnements en ce qui concerne l'Île-du-Prince-Édouard. Y a-t-il des restrictions en ce qui concerne la transformation des pommes de terre provenant du Nouveau-Brunswick? Comment est-ce que cela fonctionne?

M. Duchesne: Les restrictions ne visent pas tous les produits agricoles, c'est certain. Elles visent la volaille et les produits laitiers. Des produits comme les oeufs, le lait et le yogourt.

Le président: En effet, mais la gestion des approvisionnements ne vise pas les pommes de terre, donc?

M. Duchesne: Nous voudrions que la gestion des approvisionnements s'étende à d'autres secteurs, mais elle ne vise pas les pommes de terre.

Le président: Bon. Je croyais vous avoir entendu dire que les pommes de terre étaient quelque chose d'unique à l'Île-du-Prince-Édouard.

M. Bosley: Puis-je poser une question connexe? Tout à l'heure, un représentant du Syndicat national des cultivateurs nous a dit que si le GATT imposait la tarification, leur recommandation serait alors que le Canada ne participe plus au GATT et ne signe pas d'accord. Êtes-vous du même avis?

M. Duchesne: En tant que néo-démocrate de l'Île-du-Prince-Édouard, c'est effectivement ce que je préférerais, c'est-à-dire que nous ne signons pas l'accord tant que la gestion des approvisionnements n'est pas protégée.

M. Bosley: Vous reconnaissez, j'en suis certain, que c'est surtout là que le débat a lieu.

[*Text*]

Mr. Duchesne: I know there's a big discussion going on there, yes.

Mr. Bosley: It's true that the NAFTA limits the capacity of governments to extend supply management if supply management is GATT-protected, but I think it's really in GATT that the issue is going to be debated, that's true. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Duchesne, for coming forward.

Mr. Bosley: Perhaps we should repeat that there will be a federal election before this bill comes into effect. The election will clearly be a repeat of 1988, if that's what Canadians want, in terms of, in effect, ratification.

Mr. Duchesne: I was glad to hear that.

Mr. Bosley: If it works out that way in terms of the way the adoption of the law... Thank you.

The Chairman: Mr. Jim Wicks is our next witness and he represents the Ten Days For World Development committee.

Mr. Jim Wicks (Chairperson, Ten Days For World Development): I have a bit of a brief. Could I give this to you when I'm finished?

The Chairman: Please do.

Mr. Wicks: Mr. Chairperson, I'm here today as chairperson of the Ten Days For World Development committee on Prince Edward Island to express our concern about the North American Free Trade Agreement.

We, as a group, have been involved in studying and speaking out on development for 20 years. Over these 20 years we have talked and listened to many of our partners from Third World countries. In our opinion, the North American Free Trade Agreement is a negative form of development that puts profits before people and puts the economic interests of the few before the rights of the citizens of this country.

It's been a hard struggle, for almost 100 years, to win rights for the working people of this and other countries, and we have visions of Dickens' novels, where people were exploited by a heartless upper class. Men and women have sacrificed in that time, and some, Mr. Chairperson, have even died, to make small steps forward to gain what we deserve as Canadians: the right to food, shelter, education, and a job. We now see all this progress threatened by the latest sell-out to the merchant class. Mr. Chairperson, what has been so hard-won is going to be handed over on a silver platter to corporations that want nothing more than the elimination of restrictions and the making of a profit.

What we are calling for is the creation of a system that will put people before profits. We want a system that's based on world cooperation, not world competition. We want a system that will ensure that all people in this country—and in

[*Translation*]

M. Duchesne: En effet, je sais qu'il y a tout un débat qui se poursuit là-bas.

M. Bosley: Il est vrai que l'ALÉNA limite la capacité des gouvernements à élargir la portée de la gestion des approvisionnements si cette dernière est protégée par le GATT, mais effectivement, je pense que c'est vraiment au cours des négociations du GATT que la question sera débattue. Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Duchesne, d'être venu témoigner.

M. Bosley: Nous ferions sans doute bien de répéter qu'il y aura des élections fédérales avant l'entrée en vigueur du présent projet de loi. Les élections seront de toute évidence une répétition de 1988, si effectivement les Canadiens veulent une ratification.

M. Duchesne: Je suis bien content de l'avoir entendu dire.

M. Bosley: Si cela fonctionne ainsi pour ce qui est de l'adoption de la loi... Je vous remercie.

Le président: Monsieur Jim Wicks est notre témoin suivant; il représente le comité Ten Days for World Development.

M. Jim Wicks (président, Ten Days for World Development): J'ai ici un court mémoire. Pourrais-je vous le remettre lorsque j'aurai terminé?

Le président: Je vous en prie.

M. Wicks: Monsieur le président, je suis ici aujourd'hui à titre de président du comité Ten Days for World Development de l'Île-du-Prince-Édouard afin de vous faire part de nos doléances à propos de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Notre groupe étudie le développement et en parle depuis 20 ans. Au cours de ces 20 années, nous avons parlé à bon nombre de nos partenaires des pays du Tiers monde, et nous les avons écoutés. À notre avis, l'Accord de libre-échange nord-américain est une forme négative de développement qui place le profit avant les gens et les intérêts économiques des privilégiés avant les droits des citoyens de notre pays.

Pendant presque 100 ans il a fallu se battre très fort pour que soient reconnus les droits des travailleurs tant au Canada que dans d'autres pays, et nous avons des visions des romans de Dickens, où les gens étaient exploités par une classe supérieure sans pitié. Des hommes et des femmes se sont sacrifiés et certains, monsieur le président, ont même sacrifié leur vie pour en arriver progressivement à obtenir ce que nous méritons en tant que Canadiens: le droit à la nourriture, à un abri, à l'éducation et à un emploi. Nous sommes d'avis que tous ces gains sont maintenant menacés par cette dernière capitulation devant la classe des mercantis. Monsieur le président, ce que nous avons gagné si durement sera remis sur un plateau d'argent aux sociétés qui ne veulent rien de plus que l'élimination des restrictions et l'occasion de faire des bénéfices.

Nous demandons la création d'un système où les gens ont la priorité par rapport aux profits. Nous voulons un système qui est fondé sur la coopération mondiale, non pas la concurrence mondiale. Nous voulons un système qui veillera

[*Texte*]

the world, for that matter—have an opportunity for self-fulfilment. How dare we continue a system that has impoverished half the world's population, devastated the environment, and has said that making war is a greater priority than making bread.

The North American Free Trade Agreement is no more than a continuation of the economic policies that have not worked for the majority of the people in this world. Enabling a few to increase power and profits should not be the main objective of a democratic system. The objective of a democratic system should be to promote the common good; namely, to equitably serve the needs of all people in a given society. A democracy, Mr. Chairperson, will be judged not by how well it treats its upper class, its military, or its big business, but by how well it treats the least powerful under its care.

We have been sold a bill of goods over the years. We've been told that supporting, babying, and bowing down to big business will result in more jobs and a better lifestyle. Well, that has not happened. There's very little trickle-down because big business is not concerned with people; it is concerned with profits. The only time that big business has let one cent slip from its hands to the working people is when they've been forced to do so by legislation; for example, payments in unemployment insurance, pensions and a living wage.

• 1525

NAFTA caters to businesses that hold over the heads of the workers and governments the threat that unless wages, health care costs and fringe benefits are lowered, the companies will move elsewhere to exploit workers who do not enjoy the same social benefits as Canadians. This is a profit-oriented policy. The true human-oriented policy will be to tie capital to specific areas and free up the workers. The workers can negotiate for a better wage and better benefits, and if they cannot get it from one company, they can try elsewhere. That way every company in North America will have to compete with every other company to provide attractive benefits, better working conditions and better environmental protection. We will all benefit.

I want to just read a short section from our literature this year, which has been researched quite well, as an example of what will happen. Let me just quickly read it:

Twenty years ago, the majority of garment workers in El Paso worked in large factories with good conditions, benefits, and decent salaries. In the early 1960s and 70s, the industry reorganized. The "Maquiladora". . .program was introduced.

[*Traduction*]

à ce que tous les habitants de notre pays—et du monde entier—aient des possibilités d'accomplissement personnel. Comment osons-nous maintenir un système qui a appauvri la moitié de la population mondiale, dévasté l'environnement et dans lequel une plus grande priorité est accordée à faire la guerre plutôt qu'à faire du pain?

L'Accord de libre-échange nord-américain n'est rien d'autre que la poursuite des politiques économiques qui n'ont pas fonctionné pour la plupart des habitants de ce monde. Permettre à quelques-uns d'augmenter leur pouvoir et leurs profits ne devrait pas être le principal objectif d'un régime démocratique. L'objectif d'un régime démocratique devrait être de promouvoir le bien commun, notamment de répondre équitablement aux besoins de tous les gens dans une société donnée. Une démocratie, monsieur le président, ne sera pas jugée selon sa façon de traiter sa classe supérieure, ses militaires ou ses grosses entreprises, mais sur la façon dont elle traite les moins puissants dont elle doit s'occuper.

Nous nous sommes fait rouler au fil des ans. On nous a dit qu'en appuyant et en dorlotant les grandes entreprises et en leur cédant, nous créerions davantage d'emplois et nous améliorerions notre mode de vie. Or, ce n'est pas ce qui est arrivé, car les grandes entreprises ne se préoccupent pas des gens, mais ne s'intéressent qu'aux profits. Ce n'est que quand la loi les y oblige que les grandes entreprises veulent bien donner quelques sous de plus aux travailleurs, par exemple l'assurance-chômage, les pensions et le salaire minimum.

L'ALÉNA c'est l'affaire des entreprises qui menacent les travailleurs et les gouvernements en disant qu'à moins que les salaires, le coût des soins de la santé et les avantages sociaux ne diminuent, elles iront ailleurs exploiter les travailleurs qui n'ont pas les mêmes avantages sociaux que les Canadiens. C'est une politique axée sur les profits. Une politique réellement axée sur le capital humain immobilisera des capitaux dans des régions précises et libérera les travailleurs. Les travailleurs peuvent négocier de meilleurs salaires et de meilleurs avantages, et s'ils ne peuvent les obtenir d'une société, ils essaieront ailleurs. Ainsi, toutes les sociétés de l'Amérique du Nord se feront concurrence pour offrir des avantages sociaux intéressants, de meilleures conditions de travail et une meilleure protection de l'environnement. Nous en profiterons tous.

Pour vous donner un exemple de ce qui arrivera, je vais vous lire un court extrait d'un rapport que nous avons publié cette année et qui est fort bien documenté:

Il y a 20 ans, la plupart des travailleurs de l'industrie du vêtement à El Paso au Texas travaillaient dans de grandes usines, dans de bonnes conditions de travail et avaient des avantages sociaux et des salaires décents. Au début des années 60 et 70, l'industrie s'est réorganisée. Le programme de la maquiladora a été mis sur pied.

[*Text*]

With the advent of the maquiladora system, the larger factories moved out of Texas into Mexico, either closing local plants completely or drastically reducing local production. Farah, a nationally-renowned men's pants manufacturer eliminated its production in the U.S. and reduced its El Paso workforce from 7,000 to 200 people.

As the large plants closed, a network of almost 90 small sweatshops emerged in old houses or warehouses without adequate heating, cooling, or bathroom facilities. Each employs between 50 and 100 women at minimum wage.

Jobs are highly unstable. Often workers do not get paid for weeks at a time. Companies open and close with little or no notice, often leaving workers without pay for weeks of work. The workers frequently cannot collect the unemployment benefits they have earned because the companies do not report the wages.

Worker's rights are not protected by state and federal agencies. Building and fire inspectors allow run-down buildings with serious fire and health hazards to continue operating. District and country attorneys have the power to launch "theft of services" investigations, but have so far left the burden of proof in these cases on workers and their organizations.

Mr. Chairman, this is in the United States of America that we are pairing up with, and I can't believe it. This is one of the stories we've heard that can actually be printed. Are they going to look after us? They don't even look after their own workers.

The other thing is that we talk about Mexico. Right across the border in Juàrez, Mexico, there are Mexican workers in the maquiladora, primarily young women, who are 15 to 25 years old. On some assembly lines a cord is tied to each woman's wrist. The other end is attached to an overhead line ensuring that she has to ask permission to go to the washroom. The women work 10 to 12 hours per day for a minimum wage of approximately $4 per day. Work is continuous. If one person finishes her work, she has to immediately help another who hasn't. Exposure to toxic chemicals results in workers becoming sick and unable to work. They are laid off and replaced by younger workers.

I'm going to stop there. This information has been checked by the five mainline churches in this country. It's not—for want of a better word—a left-wing piece of literature. This is basically true.

This scares the people in our country. I don't know whether anybody has any facts on this, but I believe that's the truth. I don't know when my time is going to run out, but I'm going to skip basically to the end of it.

[*Translation*]

Le système de la maquiladora a fait en sorte que les grandes usines ont quitté le Texas pour aller s'installer au Mexique, soit en fermant complètement les usines locales soit en réduisant considérablement leur production locale. Farrah, une usine de confection de pantalons pour hommes bien connue, a éliminé sa production aux États-Unis et réduit de 7,000 à 200 le nombre de ses employés à son usine d'El Paso.

A mesure que les grandes usines ont fermé, un réseau de presque 90 petits ateliers, de vrais bagnes, se sont installés dans de vieilles maisons ou dans des entrepôts mal chauffés, sans climatisation ni installation sanitaire. Chacun de ces ateliers emploie entre 50 et 100 femmes au salaire minimum.

Ces emplois sont extrêmement instables. Souvent les travailleurs ne sont pas payés avant des semaines. Ces ateliers ouvrent et ferment presque sans préavis, lorsqu'ils en donnent, laissent souvent les travailleurs sans salaire pendant des semaines. Souvent, les travailleurs ne peuvent recevoir les prestations d'assurance-chômage auxquelles ils ont droit parce les compagnies n'ont pas déclaré leurs salaires.

L'état et les organismes fédéraux ne protègent pas les droits des travailleurs. Les inspecteurs des bâtiments et les inspecteurs des incendies permettent que des immeubles restent ouverts même s'ils représentent un grave danger pour la santé des travailleurs et un risque d'incendie. Les procureurs de districts et les procureurs de province ont le pouvoir de lancer des enquêtes sur les vols de services, mais jusqu'à présent ils ont laissé le fardeau de la preuve aux travailleurs et à leurs organismes.

Monsieur le président, voilà quelle est la situation aux États-Unis, pays avec lequel nous sommmes en train de nous associer, et je n'arrive pas à y croire. Ce n'est qu'une des histoires qu'on nous a racontées et qui doit vraiment être publiée. Est-ce qu'ils vont s'occuper de nous? Ils ne s'occupent même pas de leurs propres travailleurs.

Une autre chose, c'est qu'on parle du Mexique. Juste de l'autre côté de la frontière à Juarez, au Mexique, il y a des travailleurs mexicains dans maquiladora, surtout des jeunes femmes âgées de 15 à 25 ans. Sur les chaînes de montage, les femmes sont attachées au poignet par une corde afin de s'assurer qu'elles demandent la permission pour aller aux toilettes. Les femmes travaillent de 10 à 12 heures par jour pour le salaire minimum, soit environ 4,00$ par jour. Le travail est continu. Si une personne termine son travail, elle doit immédiatement aider une autre qui n'a pas terminé. Exposées à des produits chimiques toxiques, les ouvrières deviennent malades et incapables de travailler. Elles sont renvoyées et remplacées par des plus jeunes.

Je m'arrête ici. Ces renseignements ont été vérifiés par les cinq principales églises au pays. Il ne s'agit pas d'un document inventé par la gauche. Tout cela est vrai.

Cela effraie les gens dans notre pays. Je ne sais pas si quelqu'un a des faits à ce sujet, mais je crois que c'est la vérité. Je ne sais pas si j'ai encore beaucoup de temps, mais je passe à la conclusion.

[*Texte*]

One of my concerns as a parent is that our children should be able in the future to remake Canada in their image of justice. Our hope is that future generations will have a better concept of what it means to live as one people and care for this earth. Our children should not be tied in the strait-jacket of NAFTA, which will not permit them and their elected representatives to change the structure of their society without getting the approval of some secret, far-removed board that is not answerable to anyone or anything except the profit motive.

We cannot run a country for the purpose of profit. The country is run for the people. That may mean a dollar loss on the ledgers, but dollars are only paper; people are flesh and blood. They laugh, they cry, and they die of hunger in this town.

• 1530

Mr. Chairperson, there's only one thing to do with this profit-driven, negative model of development, and that's tear it up and start over. We don't want free trade, Mr. Chairperson, we want just trade.

You can read the rest of it if you're so inclined. Thank you very much.

The Chairman: Please table it with the committee. We have a few minutes for questions. Mr. Barrett.

Mr. Barrett: What church groups sponsor your organization?

Mr. Wicks: We are Ten Days for World Development. We're sponsored by the mainline churches—the United Church of Canada, the Catholic Church, Presbyterian, Lutheran and the Anglican Church. We're an ecumenical group and one of the great lights, as far as I'm concerned, in ecumenical cooperation across Canada. This is our 20th year. We have brought people from Third World countries to talk to Canadians. We have sent our members down to Third World countries to live and talk with those people. We have tried to tackle this development from the Third World perspective.

One of our concerns that I didn't mention, which is in here, is that we're concerned that the North American Free Trade Agreement is just a method to keep Mexico under the IMF and World Bank structural adjustment programs. We see that as just another way of making that sort of stuff permanent.

Mr. Barrett: Is there a way of filing that document with the committee?

Mr. Wicks: You can have this copy if you want. In fact, I can get a copy sent to each of you.

Mr. Barrett: That would be great.

[*Traduction*]

L'une des mes préoccupations en tant que parent, c'est que nos enfants devraient pouvoir à l'avenir refaire le Canada selon leur image de la justice. Nous espérons que les générations futures auront une meilleure idée de ce que cela signifie que de vivre en tant que peuple et de prendre soin de la terre. Nos enfants ne devraient pas être immobilisés dans la camisole de force qu'est l'ALÉNA, qui ne permettra ni à eux ni à leurs représentants élus de changer la structure de leur société sans obtenir l'approbation d'un groupe secret et lointain qui n'a de comptes à rendre à personne si ce n'est qu'à ceux qui font des profits.

Nous ne pouvons diriger un pays dans le seul but de faire des profits. Le pays doit être dirigé en fonction des gens. Cela peut signifier des pertes d'argent sur papier, mais il ne s'agit précisément que de papier; les gens, eux, sont faits de chair et d'os. Ils rient, ils pleurent, et ils meurent de faim dans cette ville.

Monsieur le président, la seule chose que l'on puisse faire de ce modèle négatif de développement axé sur les profits, c'est de le mettre à la poubelle et de recommencer. Nous ne voulons pas du libre-échange, monsieur le président, nous voulons des échanges justes.

Si vous en avez envie, vous pourrez lire le reste de notre mémoire. Merci beaucoup.

Le président: Je vous saurais gré de bien vouloir le déposer auprès de notre comité. Nous avons quelques minutes pour des questions. Monsieur Barrett.

M. Barrett: Quelles églises parrainent votre organisation?

M. Wicks: Notre organisation, Ten Days for World Development, est commanditée par les principales églises—l'Église Unie du Canada, l'Église Catholique, les Églises presbytérienne, luthérienne et anglicane. Nous formons un groupe oecuménique qui est, je crois pouvoir le dire, en tête de file en matière de coopération oecuménique au Canada. Nous existons depuis 20 ans. Nous avons fait venir des habitants du Tiers monde ici pour qu'ils parlent aux Canadiens. Nous avons envoyé des membres de notre organisation dans les pays du Tiers monde pour qu'ils puissent y vivre et connaître les habitants de ces régions. Nous avons voulu nous attaquer aux problèmes du développement dans la perspective tiers-mondiste.

Nous avons une autre préoccupation que j'ai omis de mentionner: nous craignons que l'Accord de libre-échange nord-américain ne serve qu'à maintenir le Mexique sous la coupe des programmes de rajustement structurel de la Banque mondiale et du FMI. Ce n'est qu'une autre façon de rendre ces arrangements permanents.

M. Barrett: Pourriez-vous laisser à notre comité un exemplaire de ce document?

M. Wicks: Vous pouvez avoir cet exemplaire, si vous le désirez. En fait, je peux vous en faire parvenir chacun un exemplaire.

M. Barrett: Ce serait fantastique.

[*Text*]

Mr. Wicks: As I said, it's something that has been read over. We get this information and it's sent to the head office of each of the churches. What is read here has been filtered by them. We all don't agree with that, but that's what happened.

Mr. LeBlanc: Ten Days for World Development, just to make sure we understand, wants not to go ahead with the NAFTA. Does it have anything to say about the FTA?

Mr. Wicks: Basically our concern is the effect this is going to have on Third World countries. We see it as having a very negative effect on Mexico. We don't have any mandate to say what the free trade agreement is going to do to Canada. We can see that it's going to have a negative effect on Canada, but we want a system that is going to put the people first. We don't give a sweet darn about the profits.

Mr. LeBlanc: So you represent people in Mexico that are affiliated with Ten Days for World Development?

Mr. Wicks: Not directly. We have had contact with people there. We brought a woman up this year, not from Mexico but from Jamaica. She was here in Charlottetown and we spent three days or something with her and talked to her and took her around. We've been involved with people from Brazil, for instance, on the world debt situation over the last four years. AS I say, that's why we're so upset about the North American Free Trade Agreement; it's putting a strait-jacket on these people.

Mr. Bosley: Mr. Wicks, I've actually been a member of Ten Days for World Development.

Mr. Wicks: Good. We're all weird and wonderful.

Mr. Bosley: I'm no longer a member when it changed its view to the one you hold. Ten Days for World Development used to come and lobby the government, year after year after year, to open the Canadian market to manufactured textile goods, for example, from the Philippines and other parts of the world in order to help them improve their standard of living. Mexico was one of the countries that Ten Days for World Development used to argue should be allowed to export into Canada in order to help its standard of living grow. Is that true? I can remember doing it.

Mr. Wicks: We see nothing wrong with world trade. That's not my objection at all—

Mr. Bosley: But you say we have to protect Canadian workers from Mexican workers doing better. That's what you say now.

Mr. Wicks: What we want to do here is make sure that all workers, whether they're Canadian or Mexican, have the ability and the right to a good, reasonable lifestyle and control of their government.

Mr. Bosley: And when their standard of living meets your approval, you will agree to let their products be exported into Canada—isn't that what you're effectively saying?

[*Translation*]

M. Wicks: Comme je l'ai déjà dit, ce document a été passé en revue. Nous obtenons des informations que nous envoyons ensuite au bureau de chacune des églises. Ce que je vous ai lu a été revu par ces églises. Nous ne nous entendons pas sur tout, mais c'est ainsi que nous procédons.

M. LeBlanc: Si j'ai bien compris, Ten Days for World Development s'oppose à l'ALENA. Que pense votre organisation de l'Accord de libre-échange canado-américain?

M. Wicks: Essentiellement, nous nous préoccupons des effets de ces accords sur les pays du Tiers monde. Nous estimons que l'ALENA nuira au Mexique. Nous n'avons pas le mandat de nous prononcer sur l'incidence de l'Accord de libre-échange sur le Canada. Nous estimons toutefois que cette incidence sera négative, et nous voulons un système où les gens seront la priorité absolue. Nous nous fichons éperdument des bénéfices.

M. LeBlanc: Représentez-vous des Mexicains affiliés à Ten Days for World Development?

M. Wicks: Pas directement. Nous entretenons des rapports suivis avec des habitants du Mexique. Cette année, nous avons fait venir une dame non pas du Mexique mais de la Jamaïque. Elle est venue à Charlottetown pour trois ou quatre jours, nous nous sommes entretenus avec elle et lui avons fait visiter les environs. Nous étudions la question de la dette mondiale avec des Brésiliens, par exemple, depuis quatre ans. C'est là pourquoi nous nous opposons à l'Accord de libre-échange nord-américain: cet accord ne fera que les paralyser.

M. Bosley: Monsieur Wicks, j'ai moi-même été membre de Ten Days for World Development.

M. Wicks: C'est très bien. Nous sommes tous des gens bizarres et merveilleux.

M. Bosley: J'ai quitté votre organisation lorsqu'elle a adopté le point de vue que vous venez d'exprimer. Auparavant, Ten Days for World Development exerçait des pressions sur le gouvernement pour qu'il ouvre le marché canadien des produits textiles confectionnés, par exemple, aux Philippines et à d'autres pays afin de les aider à améliorer leur niveau de vie. Selon votre organisation, on devrait permettre au Mexique, notamment, d'exporter ses marchandises au Canada afin de l'aider à rehausser son niveau de vie. Est-ce exact? Je me souviens avoir fait cette propagande moi-même.

M. Wicks: Nous ne nous opposons pas aux échanges commerciaux à l'échelle mondiale. Ce n'est pas là mon objection. . .

M. Bosley: Mais vous dites qu'il faut protéger les travailleurs canadiens contre les ouvriers mexicains qui font mieux. C'est ce que vous dites.

M. Wicks: Nous voulons nous assurer que tous les travailleurs, qu'ils soient Canadiens ou Mexicains, puissent contrôler leur gouvernement et jouir d'une vie agréable.

M. Bosley: Et lorsque leur niveau de vie vous apparaîtra raisonnable, vous leur permettrez d'exporter leurs produits au Canada? N'est-ce pas là ce que vous nous dites?

[*Texte*]

Mr. Wicks: When you're saying "me", I have no say over... The opinion I would gather from the Ten Days for World Development is that we believe Mexican workers and Canadian workers should have the right to a good living from their labours, and that Mexican workers should be able to make as much as some Canadian workers can make.

• 1535

Mr. Bosley: How do they do that if they can't export their goods because no one will let their goods in? How do they build up a standard of living if they can't develop from what they have to where they want to get to?

Mr. Wicks: I have no objection to Mexican goods coming into Canada. We believe Mexican goods and Canadian goods should be able to compete on a level playing field. Mexican workers should make a good living from their textiles, as do Canadian workers make a good living from their work. There is no way we can compete with a Mexican plant or a Texas sweatshop at $4 a day.

Mr. Bosley: Yes, we can.

The Chairman: I would just like to ask a generic question. The so-called large countries...it's the trade versus aid scenario. The large countries have been accused of saying, fine, we'll keep up tariff barriers to keep your products out, but what we'll do is send you aid. Has your group talked about this trade for aid?

Mr. Wicks: If you want our policy on it, we're basically opposed to any sort of tied aid. The main underlying theme on this is that we don't want aid and charity...we want justice in this world. Those people have a right to make a living from their labours. When we give charity, we're just satisfying our own upper white...whatever you want to call it. We're opposed to aid. What we want is a just world where we don't need any aid.

Mr. Bosley: Without a trade agreement?

Mr. Wicks: We don't need a specific trade agreement. We can negotiate as a country with Mexico as a country to bring their goods into our country, and let's work it out that way. I don't know why we need to throw it all open and exploit the workers again.

The Chairman: Thank you, Mr. Wicks. If you could present your information to the clerk, it would be appreciated.

Mr. Wicks: Thank you.

The Chairman: I believe Edith Perry is appearing as an individual.

Ms Edith Perry (Individual Presentation): Yes, I am.

Welcome to Prince Edward Island. I would ask you to introduce yourself and give me just a one-sentence background of where you come from in terms of occupation.

[*Traduction*]

M. Wicks: Vous me demandez si c'est ce que moi, je dis; mais ce n'est pas moi qui décide... Au sein de Ten Days for World Development, nous estimons que les ouvriers mexicains et canadiens ont le droit de vivre décemment de leur travail et que les travailleurs mexicains devraient pouvoir gagner autant que leurs homologues canadiens.

M. Bosley: Mais comment pourraient-ils gagner autant? Ils ne peuvent exporter leurs biens puisque personne ne veut les accepter. Comment peuvent-ils rehausser leur niveau de vie s'ils ne peuvent mettre en valeur ce qu'ils ont pour réaliser leurs objectifs?

M. Wicks: Je ne m'oppose pas à l'importation de biens mexicains au Canada. Nous estimons que les producteurs mexicains et canadiens devraient jouir de chances égales. Les ouvriers mexicains devraient pouvoir bien gagner leur vie en produisant des articles textiles, tout comme le font les travailleurs canadiens, mais il est impossible pour nous de soutenir la concurrence d'une usine mexicaine ou d'un atelier genre bagne du Texas où l'on fait sur les ouvriers pour quatre dollars par jour.

M. Bosley: Si, c'est possible.

Le président: Je vais vous poser une question plus générale. Lorsqu'on parle des grands pays... on parle souvent des échanges commerciaux par opposition à l'aide au développement. Les pays développés ont été accusés de dire: très bien, nous allons imposer des barrières tarifaires pour empêcher l'importation de vos produits chez nous, mais nous allons vous accorder de l'aide au développement. Votre groupe a-t-il abordé cette question?

M. Wicks: Essentiellement, nous nous opposons à toute forme d'aide ou de charité... ce que nous voulons, c'est un monde juste. Ces gens-là ont le droit de gagner leur vie par leur travail. Lorsque nous leur faisons la charité, nous ne faisons qu'apaiser le sentiment de culpabilité qui prévaut dans notre société blanche. Nous nous opposons à ce genre d'aide. Nous voulons un monde juste ou ce genre d'aide ne serait plus nécessaire.

M. Bosley: Sans entente commerciale?

M. Wicks: Nous n'avons pas besoin d'une entente commerciale particulière. Nous pouvons négocier de pays à pays avec le Mexique en vue de permettre l'importation de leurs marchandises chez nous; nous pouvons nous entendre entre nous. Je ne vois pas pourquoi il nous faut encore ouvrir la porte et permettre l'exploitation des travailleurs.

Le président: Merci, monsieur Wicks. Je vous saurais gré de remettre votre mémoire à la greffière.

M. Wicks: Merci.

Le président: J'invite maintenant Madame Edith Perry à prendre place.

Mme Edith Perry (témoignage à titre personnel): Me voici.

Je vous souhaite la bienvenue à l'Île-du-Prince-Édouard. Veuillez vous présenter et nous indiquer brièvement vos antécédents professionnels.

[*Text*]

The Chairman: I'm from Cambridge, Ontario, which is close to Kitchener, southern Ontario. Another Conservative member is Mr. John Bosley from Toronto. Representing the Liberal Party is Mr. LeBlanc, from Cape Breton Highlands; and for the New Democratic Party, from Victoria, British Columbia, is David Barrett.

Ms Perry: If you could just tell me what your background is in terms of occupation, other than being an elected representative...?

Mr. Bosley: A long time ago, before I was in politics, my family was in the real estate business in Toronto.

The Chairman: I was with financial institutions, trust companies, in the personnel area.

Mr. LeBlanc: I was an economist who worked for the federal government.

Mr. Barrett: I'm a social worker by profession. I left my profession and went into politics. I've been active in politics as a professional social worker, with an interregnum as a broadcaster...and back to politics.

Ms Perry: It's only fair to tell you that I am a middle-aged white housekeeper, for want of a better terminology. I am undertrained in terms of today's standards. My background is family-farm oriented...depression years, western Canada. I am in fact a third-generation Canadian. My ancestors moved from Russia. They were shunted off directly to western Canada at the turn of the century. They came to Canada for better opportunities. I'm wondering where my children will move for better opportunities. Will they move to the United States? Will they move to Mexico?

• 1540

From where I'm sitting, as I mentioned already, a middle-aged, undertrained Canadian woman transplanted to this beautiful little province of Prince Edward Island, I don't see my national government working to develop Canada. What will NAFTA mean to me and my three children and their children? I don't expect answers to that now, but I'm putting this to you to register my concern.

On our environment, access to our waterways for hydro and other uses such as irrigation and clean drinking water... You probably are aware that Prince Edward Island has some of the cleanest, purest drinking water. In western Canada and also in Quebec and Ontario, the waterways are very much used for hydroelectric power. The waterways in Manitoba and Saskatchewan are being used for irrigation. There is nothing to stop more development of that into irrigating in the southern parts of the United States and Mexico. What guarantees will NAFTA provide to ensure Canada has sovereign rights to our water rights?

[*Translation*]

Le président: Je suis de Cambridge, en Ontario, près de Kitchener, dans le sud de la province. Voici Monsieur John Bosley, de Toronto, un autre député conservateur. Monsieur LeBlanc, de Cape Breton Highlands représente le Parti libéral, et David Barrett de Victoria en Colombie-Britannique, représente le Nouveau parti démocratique.

Mme Perry: Je voudrais bien savoir ce que faisiez avant d'être élu député.

M. Bosley: Il y a bien longtemps, avant d'entrer en politique, je travaillais avec ma famille dans l'immobilier à Toronto.

Le président: Je me suis occupé de gestion du personnel au sein d'institutions financières et de sociétés de fiducie.

M. LeBlanc: Je suis économiste, et je travaillais auparavant pour le gouvernement fédéral.

M. Barrett: Je suis travailleur social. J'ai quitté ce métier pour faire de la politique. J'ai été actif en politique, comme travailleur social, et j'ai aussi travaillé à la radio avant de retourner en politique.

Mme Perry: Moi, je suis une maîtresse de maison, à défaut d'un terme plus précis, d'âge moyen. Je suis peu instruite selon les critères actuels. Je viens d'une famille d'agriculteurs qui a connu les années de dépression dans l'ouest du Canada. Je suis en fait une canadienne de troisième génération. Mes ancêtres sont venus ici de Russie au début du siècle et ils ont été expédiés directement dans l'ouest. Ils sont venus au Canada à la recherche de meilleures perspectives d'avenir. Je me demande où mes enfants iront pour avoir de meilleures perspectives d'avenir. Partiront-ils aux États-unis ou au Mexique?

Pour ma part, je le répète en tant que Canadienne d'âge mûr n'ayant pas reçu une formation suffisante, qui se trouve transplantée dans cette belle petite province qu'est l'Île-du-Prince-Édouard, je n'ai pas l'impression que mon gouvernement national s'efforce de développer le Canada. Que va représenter l'ALÉNA pour moi, mes trois enfants et mes petits-enfants? Je ne m'attends pas à obtenir des réponses de votre part sur le champ, mais je vous pose la question pour vous faire part de mon inquiétude.

En ce qui a trait à notre environnement, l'accès à nos cours d'eau pour la production d'électricité et à d'autres fins comme l'irrigation et l'eau potable... vous savez sans doute que l'eau potable du Prince-Édouard est parmi les plus propres et les plus pures qui soient. Dans l'ouest du Canada ainsi qu'au Québec et en Ontario, les cours d'eau servent principalement à la production de courant électrique. Au Manitoba et en Saskatchewan, ils servent à l'irrigation. Rien n'empêche l'aménagement de ces cours d'eau en vue d'irriguer les régions du sud des États-unis et du Mexique. Quelles garanties auront-nous, aux termes de l'ALÉNA, que le Canada conservera ses droits souverains à l'égard de ses voies d'eau?

[*Texte*]

I have a little added thought for Mr. Barrett's notation, because he is from the province of British Columbia, where Alcan apparently has water rights so that it can manufacture, and it has had this, I think, since the 1950s. Will international companies such as Alcan have even more leverage in gaining water rights?

The second point is loss of our youth. My uncles and my father in the 1930s, in the dust bowl of southern Saskatchewan, would have migrated to the U.S. Probably they would have found the same situation there as they were in the middle of in Canada. However, because they couldn't even afford to do so, they didn't.

Our youth left in the early 1900s and they left in the 1930s. As more manufacturing industries move to the United States and Mexico, as they will without doubt do, the 1930s proved—and so did the free trade aftermath prove—that manufacturing either dies or moves out of the country. Canada is made up basically of major plant manufacturing, and so will our youth move in the 1990s and the year 2000. It's an automatic thing. They hear there are jobs. There are no jobs here, so they will go. Regardless of the wages and the costs, they will go.

The third point is our culture and our "brain trust". We have always been influenced by and have gravitated to the United States. As we learn more about Mexico and its culture, we will be even more influenced by that culture. There's nothing wrong with that, but I wonder how NAFTA will enhance—or maybe I should say aggravate—that tendency even further. It took a long time for Canada to accept the fact that, hey, we're Canadians. I think when the Canadian flag was accepted or adopted, we finally realized we were a country unto ourselves. We weren't British and we weren't Americans; we were Canadians.

The fourth point is natural resources. What guarantees are there that NAFTA will not see Canada's resources used simply because we don't have a sovereign right to have a say over it? If our own government isn't committed to enhancing and developing manufacturing industries using our own resources, what guarantees are there in the NAFTA deal to keep Canada from becoming even less than the branch plant of the U.S. using cheap Mexican labour?

The fifth point is our family farm infrastructure. Even in the United States there's a dismal picture of where the family farm is. Oh, agriculture itself, the corporate farm type, Cavendish Farms, that we have here in Prince Edward

[*Traduction*]

Je vais faire une autre réflexion à l'intention de M. Barrett puisqu'il vient de la Colombie-Britannique où la société Alcan jouit de certains droits à l'égard des cours d'eau pour lui permettre d'assurer sa production, et ce depuis les années cinquante, sauf erreur. Des sociétés internationales comme Alcan auront-elles une influence accrue pour obtenir des droits à l'égard de nos cours d'eau?

Le deuxième point est l'exode des jeunes. Dans les années trente, dans le désert de poussière du sud de la Saskatchewan, mes oncles et mon père auraient émigré aux États-unis. Les choses n'auraient sans doute guère été différentes pour eux qu'au beau milieu du Canada. Toutefois, ils ne l'ont pas fait car ils n'en avaient pas les moyens.

Nos jeunes sont partis au début du siècle et à nouveau dans les années trente. A mesure que les entreprises de fabrication déménagent aux États-unis et au Mexique, comme elles ne manqueront pas de le faire, à en juger par la périodes des années trente—et à en juger par les conséquences du libre-échange—le secteur de la fabrication sera voué à une disparition certaine dans notre pays. Le Canada se compose essentiellement d'importantes entreprises manufacturières et nos jeunes quitteront donc le pays dans les années quatre-vingt-dix et en l'an 2000. C'est inévitable. Ils entendent dire qu'il y a des emplois là-bas. Il n'y en a pas dans leur pays, de sorte qu'ils s'en iront. Quels que soient les salaires et les coûts, ils partiront.

Le troisième point a trait à notre culture et à notre groupe d'experts. Nous avons toujours été influencés par les États-unis autour desquels nous avons toujours gravité. À mesure que nous apprendrons à mieux connaître le Mexique et sa culture, nous serons encore plus influencés par celle-ci. Il n'y a rien de mal à cela, mais je me demande comment l'ALÉNA va accroître—ou devrais-je dire aggraver—cette tendance. Il a fallu longtemps au Canada pour accepter le fait que nous étions bien canadiens. Lorsque nous avons adopté le drapeau canadien, nous avons fini par comprendre que nous avions un pays bien à nous. Nous n'étions ni britanniques ni américains; nous étions canadiens.

Quatrièmement, les ressources naturelles. Quelles garanties avons-nous que l'ALÉNA ne se soldera pas par l'exploitation de nos ressources pour la simple raison que nous n'avons pas le droit souverain qui nous permettrait d'avoir voie au chapitre? Si notre gouvernement n'est pas déterminé à promouvoir la création d'entreprises manufacturières qui utilisent nos propres ressources, quelles garanties y a-t-il dans l'Accord nord-américain de libre-échange qui empêcheraient le Canada d'être relégué à un rang même inférieur à celui de succursale des États-unis utilisant la main-d'oeuvre bon marché du Mexique?

Le cinquième point concerne l'infrastructure des exploitations agricoles familiales. Même aux États-unis, les exploitations agricoles familiales sont dans une situation catastrophique. Pour ce qui est de l'agriculture proprement

[*Text*]

Island—they seem to do quite well, of course. But I'm talking about the family farm. I don't know how many of you are familiar with the little old farms that were pretty well the backbone up until the 1970s.

• 1545

Has the free trade deal made any difference to the farmers in the United States? Has it made any difference to Canada? Will NAFTA do any better? And there's another point. Thus far the U.S. decision-makers haven't accepted GATT decisions when it comes to anything to do with Canada, including some agricultural products that Canada exports to them. Will they accept any other decisions that have to do with NAFTA?

Point six is women and jobs. Where do we fit into the economic picture? Again, I'll underline the fact that I'm a middle-aged, undertrained woman. Especially in my category—and many of us are in that category—most women work in service-oriented industries, which are the lower paying jobs. The gentleman before me made a point about the wages in Mexico. Did you know that just this year they raised the minimum wage in Prince Edward Island to $4.75 per hour?

McDonald's, Wendy's and all of these fast-food joints who by and large employ students and women who can't get any other kinds of jobs—and they're young students, often under the age of 16—these are the jobs that are available in Prince Edward Island at $4.75 an hour.

Getting back to we women trying to get these jobs, it's a long way to Mexico to get the jobs that will be left over for us.

Point seven—social programs, medicare. Canada is busy downgrading them while the United States seems to be moving towards making it possible. Where is Mexico in terms of these kinds of programs? Do we know what their stand is or what their plans are? Do they accept the fact that we have the right to have our own kind of programs? Can we introduce new programs such as guaranteed income? By this I mean guaranteed income such as was proposed in the 1970s. Some of you will be familiar with Mincome Project that was just completed in Manitoba. There's a report out on that.

Will these be seen by the United States? At this point I'm not concerned about how Mexico is looking at it. I'm looking at the United States because they're right across our border, and we already know what they've done to us under the free trade deal. Will they consider the guaranteed income to be an unwanted subsidy?

Those are my concerns. I would like to wish you good luck. I'm not a Prince Edward Islander. Prince Edward Islanders are very polite and courteous people. You can tell from the way I'm presenting that I am not a Prince Edward

[*Translation*]

dite, c'est-à-dire les grandes entreprises, comme les Cavendish Farms ici à l'Île-du-Prince-Édouard, elles s'en tirent apparemment très bien, cela va de soi. Mais je veux parler de l'exploitation familiale, Je ne sais pas combien d'entre vous connaissent bien les petites fermes anciennes qui étaient la pierre angulaire de notre agriculture jusque dans les années soixante-dix.

L'Accord de libre-échange a-t-il changé la situation des agriculteurs américains? A-t-il changé quelque chose pour le Canada? En ira-t-il différemment avec l'ALÉNA. Et ce n'est pas tout. Jusqu'ici, les décideurs américains n'ont pas accepté les décisions du GATT lorsqu'elles concernent le Canada, et notamment certains produits agricoles que nous exportons vers ce pays. Accepteront-ils d'autres décisions en rapport avec l'ALÉNA?

Sixièmement, l'emploi des femmes. Quelle place occupons-nous dans le tableau économique? Encore une fois, je rappelle que je suis une femme d'âge mûr n'ayant pas reçu de formation particulière. Dans ma catégorie surtout—et bon nombre d'entre nous sommes dans le même cas—la plupart des femmes travaillent dans les entreprises de service, où se trouvent les emplois les moins rémunérés. Le témoin préopinant a parlé des salaires en vigueur au Mexique. Saviez-vous que le salaire minimum à l'Île-du-Prince-Édouard a été augmenté cette année même, passant à 4,75$ l'heure?

Les entreprises comme McDonald's, Wendy's et tous ces services de restauration rapide, qui dans l'ensemble emploient des étudiants et des femmes n'ayant pas accès à d'autres emplois—et ce sont de jeunes étudiants, souvent âgés de moins de 16 ans—voilà le genre d'emplois disponibles à l'Île-du-Prince-Édouard pour 4,75$ l'heure.

Pour en revenir aux possibilités d'emploi pour les femmes, le Mexique n'est certes pas la porte à côté pour trouver les emplois qui nous resteront.

Le septième point a trait aux programmes sociaux et à l'assurance-santé. Alors que chez nous, on semble vouloir saper ces programmes, les États-Unis s'orientent apparemment vers de meilleurs programmes sociaux. Où se situe le Mexique dans ce contexte? Connaissons-nous sa position ou ses projets? Acceptent-ils le fait que nous avons le droit d'appliquer nos propres programmes sociaux? Pourrons-nous en proposer de nouveaux, comme le revenu garanti? J'entends par là le revenu garanti comme celui qui a été proposé dans les années 1970. Certains d'entre vous connaissent sans doute le projet Mincome qui vient d'être achevé au Manitoba. Un rapport a été publié à ce sujet.

Comment réagiront les États-Unis? Pour le moment, peu m'importe la réaction du Mexique. Je m'intéresse aux États-Unis car nous partageons une frontière avec ce pays et nous savons déjà ce qu'il nous a fait dans le cadre de l'Accord du libre-échange. Les États-Unis considèreront-ils le revenu garanti comme une subvention indésirable?

Voilà mes préoccupations. Je tiens à vous souhaiter bonne chance. Je ne suis pas originaire de l'Île-du-Prince-Édouard. les gens de cette province sont très polis et courtois. À la façon dont je m'exprime, on entend bien que

[*Texte*]

Islander. Prince Edward Islanders have their own little way of dealing with people they don't want to see get too far. They will say, especially during elections, "good luck to you, dear" and you know they don't want you to win. Thank you.

The Chairman: Many of the points you raised have come up in briefs from groups that are interested in supply management. Many were touched on in larger briefs, so many of your points have been discussed.

Are there any questions from members?

Mr. Barrett: You don't represent a political party and you're not affiliated with a church group. You're a small farm operator. What motivated you to come today?

Ms Perry: I am an activist and I wear many hats. I wear those hats simply because of my family background and what I see happening. When you're 50 you see a lot of things. I've also worked in the social work field.

Mr. Barrett: And did you know that you lost one of your earrings by the telephone?

Ms Perry: Oh, they found it.

The Chairman: Maybe we could have a tougher question.

Some hon. members: Oh, oh!

Mr. Bosley: I have a point about the GATT and NAFTA remedy agreements. You're right, the Americans have seldomly abided by any GATT ruling. The GATT remedy is only a right to retaliate with an increased tariff, but they've never accepted any rulings against them. However, under the free trade agreement of the eight that have been carried to the final arbitrations, we've won them all. They haven't yet finished all the rounds of all the hearings, but when they've finally lost they will implement the rulings against them. That's one of the great statements of the FTA. Raspberries, ice cream and so on have been implemented.

• 1550

However, you're right, they've never implemented a GATT ruling.

Mr. Barrett: We retaliated on perfumed coathangers.

Mr. LeBlanc: I have no questions.

The Chairman: Thank you for coming forward today and putting your points clearly on the record.

Ms Perry: My children are really in existence; one is 18, one is 14 and one 12 going on 13.

The Chairman: My mother would've put my name on the record.

[*Traduction*]

je n'en suis pas. Les habitants de l'Île-du-Prince-Édouard ont leur façon bien à eux de traiter les personnes auxquelles ils portent pourtant bien peu d'intérêt. En période électorale notamment, ils vous diront: «Bonne chance, très cher» et vous saurez qu'ils ne souhaitent pas votre victoire. Je vous remercie.

Le président: Bon nombre des points que vous avez soulevés ont déjà été abordés dans les mémoires présentés par des groupes qui s'intéressent à la gestion des approvisionnements. Il en a été question dans des mémoires plus détaillés, de sorte que nous avons déjà discuté de bon nombre de vos préoccupations.

Les membres du comité ont-ils des questions?

M. Barrett: Vous ne représentez aucun parti politique et n'êtes affiliée à aucun groupe confessionnel. Vous dirigez une petite exploitation agricole. Qu'est-ce qui vous a incitée à venir témoigner aujourd'hui?

Mme Perry: Je suis une militante et j'assume des rôles divers. Si je le fais, c'est tout simplement en raison de mes antécédents familiaux et de la situation actuelle. Lorsqu'on atteint 50 ans, on devient beaucoup plus réaliste. J'ai travaillé dans le domaine social, moi aussi.

M. Barrett: Et saviez-vous que vous avez oublié une de vos boucles d'oreille près du téléphone?

Mme Perry: Oh, on l'a retrouvée!

Le président: Vous pourriez peut-être poser une question un peu plus ardue.

Des voix: Oh, oh!

M. Bosley: J'ai une remarque à faire au sujet des moyens de recours dans le cadre du GATT et de l'ALÉNA. Vous avez raison de dire que les Américains respectent rarement les décisions du GATT. Le recours du GATT n'est rien d'autre qu'un droit de représailles par le truchement d'une augmentation des droits de douane, mais les États-Unis n'ont jamais accepté les décisions qui leur étaient défavorables. Toutefois, en vertu de l'Accord de libre-échange, nous avons gagné dans les huit cas soumis à l'arbitrage. Toutes les audiences ne sont pas encore terminées, mais lorsque l'affaire sera réglée, les décisions défavorables aux États-Unis seront appliquées. C'est l'un des grands principes énoncés dans l'ALÉ. Dans le cas des framboises, de la crème glacée, etc., les décisions ont été mises en vigueur.

Toutefois, vous avez raison de dire que les États-Unis n'ont jamais appliqué une décision du GATT.

M. Barrett: Nous avons imposé des droits de douane sur les cintres parfumés à titre de représailles.

M. LeBlanc: Je n'ai pas de question.

Le président: Merci d'être venue aujourd'hui pour présenter officiellement vos arguments.

Mme Perry: Mes enfants sont vraiment préoccupés: ils ont respectivement 18 ans, 14 ans et presque 13 ans.

Le président: Ma mère aurait consigné mon nom au registre.

[*Text*]

We have Irene Dyment. We had indicated that the walk-ons would start at 4 p.m. In fairness, we're away from that. Island Shipping and McKenna Brothers are unable to appear at this time. We have someone who may believe that she didn't have to come on till 4 p.m., so I'm going to temporarily suspend for about 15 minutes and then we'll see, indeed, if she is here and then we'll come back. Unless someone has some information—

Ms Boyd: Can I make a couple of points of information please?

The Chairman: Sure.

Ms Boyd: Thank you.

The Chairman: Coming back before the committee is Mary Boyd of the Social Action Commission.

Ms Boyd: I have been in the Ten Days For World Development for the whole 20 years of its existence, so I have some idea of some of the campaigns that it did promote. One was a new international economic order.

Maybe Mr. Bosley was getting a bit confused there about what we were advocating in a new international economic order, but we were trying to break down the kinds of barriers that exist in the First World that prevents the Third World countries from selling their goods to us. It's all the packaging, the health regulations and so on. That was in terms of fair trade and to give the Third World countries a fair break in trade because, as we know, trade is organized to favour the industrialized countries against the Third World.

The Chairman: What about non-tariff barriers? It went beyond that? Okay.

Ms Boyd: That's right.

Mr. Bosley: Yes, that was part of the agenda.

Ms Boyd: A new international economic order would have just trade. It's not the same thing as NAFTA, or what we're talking about in relation to NAFTA, but at that point we did talk also about the whole question of food and the self-reliance of countries in their own food production, which would be related to NAFTA.

We did also say that it would be unfair for Mexico, using cheap labour, to sell strawberries to Canada to undercut strawberry growers in Canada. We didn't want that kind of economic order either.

Another thing we did say in relation to Mexico was that we didn't want to see good agricultural land that's needed to grow food for the people in Mexico put into the growing of flowers by transnational corporations. They would export fresh flowers to us in the wintertime while the people of Mexico are oppressed.

[*Translation*]

Notre prochain témoin est Irene Dyment. Nous avions décidé d'entendre les témoins de dernière minute à compter de 16 heures. Il faut bien admettre que ce n'est pas encore l'heure. Les représentants de Island Shipping and McKenna Brothers ne sont pas en mesure de comparaître à cette heure-ci. Nous avons une personne qui ne s'attendait pas à témoigner avant 16 heures, et je vais donc suspendre la séance pendant une quinzaine de minutes. Après quoi, nous verrons si cette personne est présente et nous reprendrons notre discussion. À moins que l'un ou l'une d'entre vous ait des renseignements...

Mme Boyd: Puis-je faire une ou deux remarques à titre d'information, je vous prie?

Le président: Bien entendu.

Mme Boyd: Je vous remercie.

Le président: M^me^ Boyd, de la Commission d'action sociale, demande à reprendre la parole devant le comité.

Mme Boyd: Je fais partie du regroupement Ten Days For World Development depuis que ce groupe existe, c'est-à-dire 20 ans, et j'ai donc une assez bonne idée des campagnes qu'il a organisées. L'une d'entre elles portait sur un nouvel ordre économique international.

M. Bosley a peut-être mal compris quelles sont nos recommandations en matière de nouvel ordre économique mondial, mais nous avons essayé de faire une ventilation des obstacles qui existent dans les pays industrialisés et qui empêchent les pays du Tiers-monde d'exporter leurs produits chez nous. Il s'agit de la réglementation en matière de santé, d'emballage, etc. Nous recommandons un commerce extérieur plus équitable et quelques avantages aux pays du Tiers-monde en matière de commerce extérieur car, comme nous le savons, le commerce est organisé de façon à favoriser les pays industrialisés par rapport au Tiers-monde.

Le président: Et les barrières non tarifaires? Cela allait plus loin? Très bien.

Mme Boyd: C'est exact.

M. Bosley: Oui, cela faisait partie du programme.

Mme Boyd: Un nouvel ordre économique mondial prévoirait uniquement le commerce extérieur. Ce n'est pas la même chose que l'ALÉNA ou que les dispositions qui en découlent et dont nous discutons, mais nous avons également abordé toute la question de l'alimentation et de l'autonomie des pays sur le plan de la production alimentaire, ce qui est en rapport avec l'ALÉNA.

Nous avons déclaré également qu'il serait injuste que le Mexique, où la main-d'oeuvre est bon marché, vende des fraises au Canada pour couper l'herbe sous le pied aux producteurs de fraises canadiens. Nous ne voulons pas, non plus, de ce genre d'ordre économique.

En outre, toujours au sujet du Mexique, nous avons dit que nous ne voulons pas que de bonnes terres arables nécessaires à la production alimentaire destinée aux Mexicains soient consacrées à la floriculture par des sociétés multinationales. Celles-ci exporteraient des fleurs coupées au Canada l'hiver, tandis que les Mexicains sont dans une situation précaire.

[*Texte*]

We did have a lot to do with Mexico in relation to debt relief. As you know, after Brazil, it probably has the highest international debt of the Third World countries and has suffered excruciatingly by that. That has been compounded by the price of oil.

We have a lot of concern about the level of poverty in Mexico and the way to handle that. We do not see NAFTA improving that. We see it exacerbating it. We have had also, through Development and Peace and through the churches, contact with an independent trade union known in Canada as FAT.

The Chairman: What does it stand for?

Ms Boyd: It's the Front for—

Mr. Barrett: I missed the Quebec City hearings, but I think that woman who came to Quebec City was with that organization.

Ms Boyd: Yes, it was Molly. A year and a half ago she came to Prince Edward Island and talked very frankly about the situation of NAFTA and the worries of that union.

• 1555

She did say that given the kinds of possibilities for lack of communication in Mexico because of the corruption of the Mexican government, the Mexican people depend a lot on the Canadian public to stop the NAFTA because the Mexican people are at a great disadvantage in trying to do so. We know that if people try to form an independent union in the maquiladora corridors, or anywhere else the union is outlawed, the union leaders can be shot, and there's an awful lot of terrorism against the people.

These are the ways in which the churches, the Ten Days for World Development Committee, Development and Peace, and so on have tried to work in relation to Mexico. We have, of course, worked on the debt burden, not only with Mexico, but with the Philippines, Brazil, and many other countries.

We have great concern for Latin America, and some of the Latin Americans have said to us that they're having the reverse situation there: they got structural adjustment first and we got free trade first, and now we are getting structural adjustment in Canada—which we are—and they're getting free trade imposed on them.

But the total package for the hemisphere means structural adjustment for the Americas and for Canada, which we see in all the cutbacks we've been mentioning today. We see that adjustment becoming permanent in Mexico and other Latin American countries, to the detriment of the population. Then, on top of that, NAFTA comes in, which is going to make that adjustment permanent and have a very negative impact. These are great concerns of ours.

The Chairman: Thank you for putting that to us. We'll emporarily suspend proceedings for 10 minutes.

[*Traduction*]

Nous nous sommes beaucoup occupés du Mexique relativement à l'allégement de la dette. Comme vous le savez, après le Brésil, c'est sans doute le pays du Tiers-monde qui a la plus forte dette extérieure et qui en a pâti terriblement. Le prix du pétrole n'a fait qu'aggraver les choses.

Nous sommes très préoccupés par le niveau de pauvreté au Mexique et la façon d'y remédier. À notre avis, au lieu d'améliorer la situation, l'ALÉNA ne fera que l'empirer. En outre, par l'entremise de l'organisme Développement et Paix et des églises, nous avons eu des contacts avec un syndicat indépendant appelé FAT au Canada.

Le président: À quoi correspond ce sigle?

Mme Boyd: Il s'agit du Front pour. . .

M. Barrett: Je n'ai pas assisté aux audiences de Québec, mais sauf erreur, la dame qui est venue témoigner dans cette ville appartenait à cet organisme.

Mme Boyd: Oui, c'était Molly. Il y a un an et demi, elle est venue à l'Île-du-Prince-Édouard et nous a parlé très franchement des inquiétudes que ce syndicat éprouve à l'égard de l'ALÉNA.

Elle a déclaré qu'étant donné le manque de communication au Mexique dû à la corruption du gouvernement, les Mexicains comptent énormément sur les Canadiens pour mettre un terme à l'ALÉNA parce qu'ils sont très mal placés pour le faire. Nous savons que si les gens essayent de constituer un syndicat indépendant dans le couloir des maquiladoras ou ailleurs, ce syndicat est illégal, ses dirigeants risquent de se faire tuer et les actes de terrorisme sont choses courantes.

C'est sur cet aspect de nos relations avec le Mexique que les Églises, le Comité Ten Days for World Development, l'organisme Développement et paix et d'autres, se sont penchés tout particulièrement. Nous nous sommes évidemment préoccupés de l'endettement des pays, non seulement au Mexique, mais également aux Philippines, au Brésil et dans bien d'autres pays.

L'Amérique Latine nous préoccupe vivement, et certaines personnes de la région, nous ont dit que les choses se sont déroulées à l'inverse chez eux: en Amérique latine, l'adaptation structurelle s'est faite en premier et chez nous, c'est le libre-échange qui a été instauré en premier, et c'est après coup, que nous modifions nos structures au Canada—car c'est le cas—tandis qu'on leur impose le libre-échange.

Pour l'hémisphère, les dispositions de cet accord impliqueront des mesures d'adaptation structurelles pour les Amériques et le Canada, et les coupures dont nous avons parlé aujourd'hui en sont déjà une manifestation. Nous constatons que cette adaptation devient permanente au Mexique et dans d'autres pays d'Amérique Latine, au détriment de la population locale. Qui plus est, l'ALÉNA entre en jeu, et cela aura pour effet de rendre cette adaptation permanente et aura des répercussions très néfastes. Tout cela nous préoccupe très vivement.

Le président: Merci de vos observations. Nous suspendons la séance pendant une dizaine de minutes.

[*Text*]

A voice: Mr. Chairman, just before you. . .[*Inaudible—Editor*]. . .you said they would be heard at a later date. I understood that this committee will be leaving today. Will you be seeing them this evening?

The Chairman: No, the members of the committee have to catch a 5:45 p.m. flight to Halifax, so we can get to St. John's. We will not be hearing that presentation. But I imagine that if the members of that committee want their points noted they'll be sending the draft of their presentation to the committee in Ottawa.

We'll suspend proceedings now for 10 minutes.

• 1558

• 1612

The Chairman: This is just to give official notification that our walk-on has not arrived yet. As it is 4:12 p.m., I declare that the meeting is closed.

[*Translation*]

Une voix: Monsieur le président, avant que vous. . . [*Inaudible—Éditeur*]. . . vous avez dit qu'ils témoigneraient à une date ultérieure. Je crois savoir que notre comité part aujourd'hui même. Allons-nous entendre leur témoignage ce soir?

Le président: Non, les membres du comité doivent prendre l'avion à 17h45 pour Halifax et de là, nous irons à Saint-Jean de Terre-Neuve. Nous n'entendrons pas ce témoignage. Je suppose que si les membres de ce comité veulent nous faire connaître leurs observations, ils pourront nous faire parvenir à Ottawa l'ébauche de leur mémoire.

La séance est suspendue pendant 10 minutes.

Le président: Je veux simplement vous avertir officiellement que notre témoin de dernière minute n'est pas encore arrivé. Comme il est 16h12, la séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the National Farmers Union (Prince Edward Island):

James Rodd, Regional Coordinator;

Marie Hendricken, Women's Advisory;

Wayne Easter, Past President.

From Diagnostic Chemicals Limited:

J. Regis Duffy, President.

From Atlantic Fish Specialties Limited:

Thomas J. Hayes, President.

From the Social Action Commission:

Mary Boyd, Director;

Harry Nabuurs, Chairperson, Canadian Catholic Organization for Development and Peace.

From the P.E.I. Federation of Labour:

Sandy Mackay, President.

Ad hoc presentations:

Larry Duchesne, Leader, Island New Democrats;

Jim Wicks, Chairperson, Ten Days for World Development, P.E.I.;

Edith Perry;

Mary Boyd, Director, Social Action Commission.

TÉMOINS

Du Syndicat national des cultivateurs (Île-du-Prince-Édouard):

James Rodd, coordinateur régional;

Marie Hendricken, conseillère;

Wayne Easter, ancien président.

De Diagnostic Chemicals Limited:

J. Regis Duffy, président.

De Atlantic Fish Specialties Limited:

Thomas J. Hayes, président.

De la Commission d'action sociale:

Mary Boyd, directrice;

Harry Nabuurs, président, Organization catholique canadienne pour le développement et la paix.

De la Fédération des travailleurs de l'Î.-P.-É.:

Sandy Mackay, président.

Présentations spontanées:

Larry Duchesne, chef, Néo-démocrates de l'Île;

Jim Wicks, président, Ten Days for World Development, P.E.I.;

Edith Perry;

Mary Boyd, directrice, Commission d'action sociale.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC11
-E102
CA1
XC 11

Government
Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 38

Tuesday, February 16, 1993
St. John's, Newfoundland

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 38

Le mardi 16 février 1993
St. John's (Terre-Neuve)

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992-1993

25355—1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 16, 1993
(40)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:07 o'clock a.m. this day, in ST. JOHN'S, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: David Barrett, Francis LeBlanc and Pat Sobeski.

Acting Member present: John Bosley for Jean-Guy Guilbault.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From Canadian Helicopters Limited: Patrick Callaghan, President; Mark Dobbin, Executive Vice-President. *From the Newfoundland & Labrador Coalition for Equality:* Gail Tricco, Co-Chair; Bill Hynd, Co-Chair; Dr. Barb Neis, Sociologist. *From Ultimateast Data Communications Ltd.:* Derrick Rowe, President. *From Hi Point Industries:* Bill Butler, President and General Manager. *From the New Democratic Party - Newfoundland:* Jack Harris, M.H.A., Leader. *Ad hoc presentation: From the Newfoundland House of Assembly:* Tom Murphy, M.H.A., St. John's South (Liberal Party).

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

The witnesses from Canadian Helicopters Limited made an opening statement and answered questions.

At 9:57 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:13 o'clock a.m., the sitting resumed.

The witnesses from the Newfoundland & Labrador Coalition for Equality made a statement and answered questions.

At 11:20 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:34 o'clock a.m., the sitting resumed.

The witness from Ultimateast Data Communications Ltd. made an opening statement and answered questions.

At 12:02 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 1:25 o'clock p.m., the sitting resumed.

The witness from Hi Point Industries made an opening statement and answered questions.

At 1:53 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 2:16 o'clock p.m., the sitting resumed.

Jack Harris, M.H.A. from the New Democratic Party made an opening statement and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 16 FÉVRIER 1993
(40)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 07, à ST. JOHN'S, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Francis LeBlanc, Pat Sobeski.

Membre suppléant présent: John Bosley remplace Jean-Guy Guilbault.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: De Canadian Helicopters Limited: Patrick Callaghan, président; Mark Dobbin, vice-président exécutif. *De la Coalition Terre-Neuve—Labrador pour l'égalité:* Gail Tricco, coprésidente; Bill Hynd, coprésident; Barb Neis, sociologue. *De Ultimateast Data Communications Ltd.:* Derrick Rowe, président. *De Hi Point Industries:* Bill Butler, président et directeur général. *Du Nouveau parti démocratique - Terre-Neuve:* Jack Harris, député, chef. *Présentation spontanée: De la Newfoundland House of Assembly:* Tom Murphy, député, St. John's South, (Parti libéral).

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Les témoins de Canadian Helicopters Limited font des exposés et répondent aux questions.

À 9 h 57, la séance est suspendue.

À 10 h 13, la séance reprend.

Les témoins de la Coalition Terre-Neuve et Labrador pour l'égalité font des exposés et répondent aux questions.

À 11 h 20, la séance est suspendue.

À 11 h 34, la séance reprend.

Le témoin de Ultimaeast Data Communications Ltd. fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 02, la séance est suspendue.

À 13 h 25, la séance reprend.

Le témoin de Hi Point Industries fait un exposé et répond aux questions.

À 13 h 53, la séance est suspendue.

À 14 h 16, la séance reprend.

Jack Harris, député néo-démocrate, M.H.A., fait un exposé et répond aux questions.

Ad hoc presentation:

Tom Murphy, M.H.A., made a statement and answered questions.

At 3:30 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

Présentation spontanée:

Tom Murphy, député, M.H.A., fait un exposé et répond aux questions.

À 15 h 30, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, February 16, 1993

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 16 février 1993

• 0907

The Chairman: We are reconvening the Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. Our order of the day is resuming consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement.

We would like to welcome as our first witnesses, from Canadian Helicopters Limited, President Patrick Callaghan; and Executive Vice-President, Mark Dobbin.

Mr. Patrick Callaghan (President, Canadian Helicopters Limited): Mr. Chairman, I would like to take a few minutes this morning to introduce Canadian Helicopters and give you a brief description of the company's background and the type of things that relate to free trade. Then I would like to turn it over to Mark Dobbin, who will tell you of some of our specific experiences related to NAFTA and also make some comments we have concerning NAFTA.

Canadian Helicopters repairs and operates helicopters internationally. Presently we are the second largest operator in the world. Since our investment into British International Helicopters, we are very close to being the largest helicopter operator in the world.

We are centred out of St. John's. We are expansionary. We have plans to operate in the United States. Today internationally we operate in over 12 countries. So NAFTA is important to CHC.

• 0910

We have over 1,000 employees, over 1,400 if you include British International Helicopters. Domestically we operate from coast to coast. Our head office is in St. John's. Some of our major operations are out in Vancouver. The major operations we have across Canada domestically are forestry, management, logging, air ambulance services.

Internationally, most of our work is oil related. We operate in over 12 different countries. We have just recently taken on two major contracts with the UN, in Kuwait, Iraq, and Cambodia. We expect that n a short while we'll expand even further in that area and become the argest helicopter service provided to the UN.

In 1994 over 50% of our operations will be international. This has grown since 1991. I think in 1991 20% of our work was international. Next year it will be over 50%. This has primarily been the result of esign and the fact that the domestic market has died on us. The ompany has been very successful in reacting to changes in the narket.

Le président: Cette séance marque la reprise des travaux du sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Notre ordre du jour consiste à reprendre, en vertu du paragraphe 108(1) du Règlement, l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain que lui a confié le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le 15 septembre 1992.

Nous accueillons, comme premiers témoins, M. Patrick Callaghan, président de la société Canadian Helicopters Limited, ainsi que M. Mark Dobbin, vice-président exécutif.

M. Patrick Callaghan (président, Canadian Helicopters Limited): Monsieur le président, permettez-moi ce matin de prendre quelques instants pour vous parler brièvement de notre société et pour expliquer l'incidence que l'Accord de libre-échange peut avoir sur l'ensemble de nos activités. Ensuite, je passerai la parole à Mark Dobbin, qui pourra vous en dire un peu plus sur ce que signifie l'ALÉNA pour notre entreprise, et aussi faire quelques remarques sur l'Accord-même.

La société Canadian Helicopters répare et exploite des hélicoptères dans plusieurs pays. À l'heure actuelle, elle se classe deuxième au niveau mondial pour ce qui est de l'exploitation des appareils. Depuis notre prise de participation dans la société British International Helicopters, elle est en passe de prendre la première place.

Notre siège est à Saint-Jean. Nous entendons étendre nos activités géographiquement et, donc, nous lancer sur le marché américain. Nous sommes présents dans plus de 12 pays. C'est dire que l'importance que nous attachons à l'ALÉNA.

Nous avons plus de 1 000 employés, et plus de 1 400 si l'on compte British International Helicopters. Notre siège social est à Saint-Jean, mais notre activité couvre toutes les régions du Canada. Vancouver est un de nos grands centres d'opérations. Au Canada, nos principaux secteurs d'activité sont l'exploitation forestière sous divers aspects et les hélicoptères-ambulance.

À l'étranger, nous sommes surtout présents dans le secteur pétrolier, où nos activités couvrent plus de 12 pays. Nous avons récemment signé deux gros contrats avec les Nations Unies pour le Koweit, l'Irak et le Cambodge. Nous pensons pouvoir, à très brève échéance, développer encore plus nos activités dans ce secteur et devenir le premier fournisseur de transport par hélicoptère des Nations Unies.

En 1994, plus de la moitié de nos activités seront internationales, ce qui marquera une nette progression par rapport à 1991, puisqu'à l'époque, le marché international ne représentait que 20 p. 100 de notre activité. L'année prochaine, donc, l'étranger comptera pour plus de 50 p. 100. Cela est dû à deux facteurs: une stratégie d'expansion et la diminution radicale du marché intérieur. Notre société a su s'adapter au marché.

[*Text*]

The other segment of business within Canadian Helicopters is the repair and overhaul business. We have two large facilities out on the west coast, in Richmond and Langley, B.C., where we overhaul helicopters. In fact, the services we provide there enable us to rebuild helicopters from a data plate. We can actually build helicopters from scratch.

On the east coast, as of two years ago we got involved in the repair and overhaul of the Pratt and Whitney 100 series engine for the Dash-8, for commuter aircraft, the Dash-8 ATR Brazilia. It has been a phenomenal success for CHC. As of last month we were breaking even in this new operation. We had approximately $10 million in revenue. We anticipate within the next three years it will be over $50 million in that operation, another major growth area for CHC.

With that, I would like to turn it over to Mark Dobbin to make his comments.

Mr. Mark Dobbin (Executive Vice-President, Canadian Helicopters Limited): I would like to open up by saying, as Patrick pointed out, that Canadian Helicopters is a very export-driven company. We took the view many years ago that to export was to survive for us. We have been successful in that.

We've had the benefit of several presentations from various departments of government, both provincial and federal, on NAFTA and the implications it may have for Canadians, so we are somewhat briefed. I would like to thank those people who provided them to the company.

These presentations have raised some concerns. We do support NAFTA and we do view it as a very big opportunity for the company. Our concerns relate more to the implementation of the deal.

There seems to have been a breakdown in communication or a problem, for reasons I don't really understand, between the various departments of government.

• 0915

Mr. Bosley (Don Valley West): Not possible.

Some hon. members: Oh, oh!

Mr. Dobbin: We operate in a very heavily regulated industry, as you probably understand. There is very little activity we undertake that isn't covered by some regulation. Transport Canada have a lot to say about our existence and they, whether by design or whatever, don't seem to have been completely included in the process, or at least are unable to provide us with the full ramifications and implications of the NAFTA deal. That has made planning for us very difficult.

We're looking at making investment in aircraft types, developing segments of our business, and we don't know the full impact of the trade deal. We look forward to the opportunity, but we're not sure on what basis we're going to be able to address it.

[*Translation*]

L'autre pan de notre activité, c'est la réparation et la remise en état des appareils. Nous avons, sur la côte du Pacifique, deux grandes installations, à Richmond et à Langley (Colombie-Britannique), où nous assurons la remise en état des hélicoptères. Nos installations nous permettent de reconstruire un hélicoptère à partir de sa plaque signalétique. Nous sommes en mesure de construire entièrement un appareil.

Sur la côte Atlantique, nous avons commencé, il y a deux ans, à réparer et à remettre en état des moteurs Pratt and Whitney 100 qui propulsent le Dash-8, aéronef-navette, ainsi que le Dash-8 ATR Brazilia. Ce secteur représente, pour CHC, un énorme succès. Nous avons commencé à équilibrer nos comptes dans ce domaine le mois dernier. Cette activité nous rapporte environ 10 millions de dollars par an et nous estimons que, dans trois ans, ce chiffre passera à 50 millions de dollars. Il s'agit donc, pour CHC, d'un secteur en pleine expansion.

Je vais maintenant passer la parole à Mark Dobbin.

M. Mark Dobbin (vice-président exécutif, Canadian Helicopters Limited): Canadian Helicopters est une société vouée à l'exportation, comme vient de le préciser Patrick. Nous avons en effet décidé, il y a déjà de nombreuses années, que pour survivre, nous devions exporter, et nous avions raison.

Plusieurs ministères, aussi bien provinciaux que fédéraux, nous ont convié à des séances d'information sur l'ALÉNA ainsi que sur ses conséquences pour les Canadiens. Nous avons donc une assez bonne idée du sujet, et je tiens à remercier tous ceux qui nous ont fait bénéficier de leurs connaissances.

Cependant, les informations qui nous ont été données nous inspirent quelque inquiétude. Nous sommes favorables à l'ALÉNA et nous estimons que cet Accord représente une grande chance pour notre compagnie. Ce qui nous inquiète, c'est la manière dont il va être mis en oeuvre.

Il semble y avoir un problème de communications entre les divers ministères, et j'ai du mal à comprendre ce qui se passe au juste.

M. Bosley (Don Valley-Ouest): Un problème de communication? Pas possible!

Des voix: Oh, oh!

M. Dobbin: Comme vous le savez, nos activités appartiennent à un secteur très réglementé. Bien peu d'aspects de notre activité échappent à la réglementation. Nous dépendons en grande partie de Transports Canada et, que ce soit à dessein ou non, ce Ministère ne semble pas avoir eu vraiment voix au chapitre, car il ne paraît pas en mesure de nous expliquer les tenants et aboutissants de l'ALÉNA. Cela complique beaucoup nos efforts de planification.

Nous envisageons, en effet, d'acquérir de nouveaux types d'appareils et d'élargir certains secteurs de notre activité, mais nous ne connaissons pas pleinement les répercussions éventuelles de cet accord. Nous sommes prêts à saisir les occasions, mais nous ne savons pas dans quelle condition nous allons pouvoir agir.

[*Texte*]

I can give you a couple of concrete examples. The regulatory environments in aviation in the United States and Canada are markedly different. We view the Canadian regulations as being much tougher. In the past we have always taken a certain amount of pride in that. We're more along the European and the British lines, stricter regulations, and we feel that led to better service to the public.

Now we're going to be competing with American companies governed by the FAA, and we don't know, if we compete on a contract here in Canada, or if we can compete on a contract down in the States, which regulations apply to whose helicopters. We don't know whether we should be opening branches in the United States and having a division down there for competing with the Canadian work, or should we try to address this from our Canadian bases. This is of concern to us.

American companies have the ability to buy surplus military equipment and non-standard parts and install them on their helicopters in restricted categories for things like logging, forest-fire fighting, the things covered by NAFTA.

The only element of our business covered by NAFTA, as I understand it, is specialty year services. This may sound like a very narrow category, but in certain years it can comprise up to 50% of our domestic revenues so it is quite an important segment to us.

Mr. Callaghan: The ex-military equipment is probably a quarter of the cost of commercial equipment, and the operating cost has to be at least 50% or 20% less than the commercial equipment we're currently operating.

Today we see in the U.S. that the U.S. military is releasing this equipment into the market, into the forestry and logging areas, and it's having a significant impact on the American environment. If this is going to come into Canada, we want to know that is the case so we can prepare ourselves with the equipment.

Mr. Dobbin: That's more of a concrete example. In general, in view of the fact that we now have to compete with other operators that operate under a different regulatory regime, we would like to see some pressure put upon our own regulations to have a commercial element established in them, or a more commercial element. There have been examples in the past where commercial considerations didn't really drive the regulations. As long as everybody was playing from the same rule book it was less important, but now I feel it's much, much more important.

We have other questions about the application of the NAFTA agreement. Ours is a service industry, but to export our service we must have the people attending to the aircraft, the pilots and the engineers. It really hasn't been established yet how we will be able to fly our helicopters in Mexico or the United States. There doesn't seem to be any special provisions for getting them green cards or exemptions from the green card requirement.

[*Traduction*]

Permettez-moi de vous citer quelques exemples précis. Les États-Unis et le Canada réglementent très différemment le secteur de l'aviation. Nous estimons que la réglementation canadienne est beaucoup plus contraignante que l'autre, et cela nous a toujours inspiré une certaine fierté. La réglementation canadienne est beaucoup plus proche des réglementations en vigueur en Grande-Bretagne et en Europe. Cela avantage la clientèle.

Or, il va nous falloir affronter la concurrence de compagnies américaines régie par la FAA. Or, à supposer que nous obtenions un contrat soit ici au Canada soit aux États-Unis, nous ne savons pas à quelle réglementation vont être soumis nos hélicoptères. Nous ne savons pas s'il conviendrait d'ouvrir des succursales aux États-Unis afin de nous concurrencer nous-mêmes, ou si nous devrions fonctionner à partir de nos établissements canadiens. Cette question nous préoccupe.

Les compagnies américaines peuvent acheter des appareils militaires excédentaires et se procurer des pièces de rechange non standard et les installer sur leurs hélicoptères adaptés à des tâches très précises, telles que l'exploitation forestière ou la lutte contre les feux de forêt, deux domaines explicitement prévus dans l'ALÉNA.

Or, justement, le seul secteur de notre activité prévu dans l'ALÉNA c'est, si j'ai bien compris, les services aériens spécialisés. Sans doute allez-vous me dire qu'il s'agit là d'une catégorie très limitée, mais dans certaines années, elle représente jusqu'à 50 p. 100 de notre chiffre d'affaires canadien et, par conséquent, nous nous y intéressons de près.

M. Callaghan: Les équipements militaires excédentaires coûtent environ le quart du prix des équipements civils, et les frais d'exploitation de ce type de matériel sont 20 à 50 p. 100 moins élevés que pour les appareils civils que nous utilisons actuellement.

Les forces armées des États-Unis mettent actuellement en vente un grand nombre d'appareils qui vont être utilisés pour l'exploitation forestière, et nous estimons qu'il s'agit là d'un facteur extrêmement important. Si ces équipements sont appelés à être utilisés au Canada, nous voudrions le savoir afin de pouvoir nous préparer.

M. Dobbin: Il s'agit là d'un exemple très précis. Disons, d'une manière plus générale, qu'il va maintenant nous falloir affronter la concurrence de sociétés qui ne sont pas soumises à la même réglementation que nous; c'est pour cela que nous voudrions voir la réglementation qui nous est applicable s'inspirer plus largement de considérations commerciales. Or, il est clair que, dans le passé, la réglementation tenait très peu compte de la dimension commerciale. Quand tout le monde était soumis aux mêmes règles, cela avait peu d'importance, mais maintenant, c'est là un aspect clé.

Nous aurions aussi d'autres questions touchant la mise en oeuvre de l'ALÉNA. Notre entreprise est une société de services, mais pour être en mesure d'exporter notre spécialité, il nous faut tout le personnel capable de s'occuper des appareils, c'est-à-dire, essentiellement, les pilotes et les mécaniciens. Or, nous ne savons pas encore dans quelles conditions nous pourrons employer nos hélicoptères au Mexique ou aux États-Unis. Rien ne semble avoir été prévu quant aux permis de résidence pour nos équipes.

[*Text*]

A further concern that we would like to see addressed would be equality in the tendering process. There has been anecdotal evidence of favouritism on both sides of the border, with local companies obviously getting preferential treatment under state or provincial rules. We would be concerned, if Canada were going to play by the rules, that both sides, or all three sides, did that.

• 0920

Finally, there is a concern about the tax structure that we face, as a Canadian-based company particularly here in Newfoundland, it being much more onerous than what our competitors will face south of the border. I'd just be interested to know if there are any long-term plans to harmonize these taxes so that we're back on an equal footing.

To sum up, as I said in opening, we're very much supportive of the NAFTA agreement. We are concerned that we have a level playing field because we feel that with such we can win our fair share of the much larger market that this will provide.

The Chairman: Thank you.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Welcome. I'd like to focus my questions on the comments you've made about the regulatory environment. Is there an international agency that regulates services for the business you're in similar to, say, IATA for air transportation?

Mr. Dobbin: There are international conventions and minimum standards that most countries, Canada included, tend to exceed. Canada, in particular, exceeds them greatly. I can give you a couple of examples. In Canada we're not allowed to fly single-engine aircraft out of gliding distance of land, but under the American regulations you're allowed to do that. We don't permit single-pilot IFR flight in Canada, whereas in the United States that is permitted. In these types of regulations we have different approaches to flight in duty time.

There are international regulations, but they tend to be the lowest common denominator rather than what's broadly adopted.

Mr. LeBlanc: The extent to which Canada increases the regulations affects the cost structure of your company?

Mr. Callaghan: Yes, very much so.

Mr. LeBlanc: Do you exceed these standards in, for example, your operations in Kuwait and in Iraq? Do you operate under the same Canadian standards in those countries?

Mr. Dobbin: Yes. And I might add that we actually, in many cases, exceed the Canadian regulations. It's not a question of just toeing the line. We take a commercial view to the areas that we will exceed the regulations. We have to meet the minimums of all regulations, but in some areas we do exceed. In other areas we feel that the regulations really don't contribute anything except to a more costly operation.

[*Translation*]

Nous voudrions également que soit assurée l'égalité des chances en matière de soumissions. On a relevé plusieurs exemples, des deux côtés de la frontière d'ailleurs, de favoritisme en matière d'attribution de contrats, les compagnies locales se voyant en effet accorder la préférence, et cela, aux termes mêmes des règles en vigueur dans tel et tel État ou telle ou telle province. Si donc, dans la mesure où le Canada respecte strictement la réglementation, nous voudrions que les deux autres pays en fassent autant.

Puis, il y a l'aspect fiscal. En tant que compagnie canadienne, et particulièrement en tant que compagnie installée à Terre-Neuve, nous sommes soumis à une fiscalité beaucoup plus lourde que nos concurrents américains. Nous voudrions donc savoir s'il est prévu à long terme d'harmoniser les deux régimes fiscaux afin que nous puissions affronter la concurrence sur un pied d'égalité.

Nous sommes tout à fait favorables à l'ALÉNA, mais nous voudrions tout de même que les règles soient les mêmes pour tout le monde, car c'est l'harmonisation des règles qui nous permettra de conquérir notre juste part de ce marché beaucoup plus vaste en passe d'être constitué.

Le président: Je vous remercie.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Soyez les bienvenus. Je voudrais surtout examiner les préoccupations que l'état de la réglementation vous inspire. Existe-t-il un organisme international qui réglemente les services du type que vous fournissez, un organisme semblable à l'ATAI, dans le secteur du transport aérien?

M. Dobbin: Il existe, en effet, des conventions internationales et des normes minimales que la plupart des pays, dont le Canada, dépassent, d'ailleurs. En effet, la réglementation canadienne est beaucoup plus sévère. Je pourrais vous citer quelques exemples. Au Canada, un avion monomoteur ne peut pas s'éloigner des côtes à une distance plus grande que celle qu'il pourrait franchir en vol plané si le moteur tombait en panne. La réglementation américaine ne comporte aucune interdiction de ce genre. Contrairement aux États-Unis, le Canada interdit le vol aux instruments quand il n'y a qu'un seul pilote. Dans ce domaine, la réglementation des deux pays comporte donc d'importantes différences.

La réglementation internationale comporte des normes minimales au lieu de préférer les normes en vigueur dans la majorité des pays.

M. LeBlanc: Donc, le dépassement, par le Canada, des normes minimales influe sur vos coûts?

M. Callaghan: Tout à fait.

M. LeBlanc: Dans vos activités au Koweit ou en Iraq, par exemple, appliquez-vous aussi une réglementation plus stricte? Dans ces pays-là, appliquez-vous les normes canadiennes?

M. Dobbin: Oui. D'ailleurs, dans la plupart des cas, nous les dépassons même. Vous voyez, il ne s'agit pas simplement d'observer le règlement. Au contraire, nous faisons de nos normes de sécurité un argument de vente. Nous sommes, bien entendu, tenus au respect strict de la réglementation, mais dans certains domaines, nous adoptons nous-mêmes des normes plus sévères. Dans d'autres, la réglementation a pour unique résultat l'augmentation des coûts d'exploitation.

[*Texte*]

Mr. Callaghan: Examples of that are in the forestry and logging area. In the United States they are using military machines. I don't think they're any less safe than our equipment in those operations, but we just can't compete with their cost structure.

Mr. LeBlanc: Would you say there's a significant element of subsidy in the military machines that are used in the United States?

Mr. Dobbin: I don't know if subsidy is the right word. What I would say is they have access, as we do have access, to acquire these aircraft, but we don't have the ability to operate them.

Mr. Bosley: In Canada.

Mr. Dobbin: In Canada. We don't have the ability to operate them under our operating certificate. It's prohibited. We have the same opportunity to acquire the equipment.

Mr. LeBlanc: American equipment?

Mr. Dobbin: Yes. We're just not allowed to operate it under Canadian regulations.

Mr. Callaghan: We could buy the equipment, but we couldn't use military parts in the equipment and we couldn't operate—

Mr. Dobbin: We couldn't operate ex-military equipment.

Mr. Callaghan: Period.

Mr. Dobbin: It's not the Americans who are subsidizing as much as we are being prohibited.

Mr. LeBlanc: So that is a matter of domestic regulation?

Mr. Dobbin: Correct.

Mr. Callaghan: That's right. There's a lot of excess military equipment coming out of the States. There's probably 10 times that amount coming out of the CIS at a lot lower price. That equipment is every bit as good as the equipment coming out of the States, but it has been lobbied out of use in the U.S.A.

• 0925

Mr. LeBlanc: Can you list some of the other countries in which you operate? Are they countries in which Canada has any preferential trading regimes?

Mr. Dobbin: We operate in the United States now. We operate in Equador, Thailand, Gabon, Kuwait, Cambodia. We have operations now, through an investment in British International Helicopters, in the United Kingdom. We've just completed operations in Brunei. We have ongoing operations in Myanmar.

Mr. Callaghan: And in Mozambique.

Mr. Dobbin: Those are areas where we operate helicopters. We provide our repair and overhaul services to a much broader number of countries than that. In these countries for the most part we will operate our aircraft under

[*Traduction*]

M. Callaghan: Il en est ainsi, par exemple, en matière d'exploitation forestière. Aux États-Unis, on utilise pour cela des appareils militaires. La sécurité des travaux n'en souffre pas du tout, et nous ne pouvons guère rivaliser avec nos concurrents pour ce qui est des coûts.

M. LeBlanc: Estimez-vous que l'utilisation d'anciens appareils militaires équivaut à une subvention accordée à cette industrie aux États-Unis?

M. Dobbin: Je ne sais pas si je parlerais de subvention. Il est certain que les compagnies américaines ont la possibilité, comme nous l'avons aussi, d'acheter ce type d'appareils, mais ce qui nous manque, c'est l'autorisation de les exploiter.

M. Bosley: Au Canada.

M. Dobbin: Oui, au Canada. Notre permis d'exploitation ne nous autorise pas d'utiliser ce type d'appareils. Cela nous est interdit bien que nous ayons, au même titre que les compagnies américaines, le droit d'en acheter.

M. LeBlanc: Vous parlez des appareils américains?

M. Dobbin: Oui. C'est simplement que la réglementation canadienne nous interdit de les utiliser.

M. Callaghan: Nous pourrions effectivement nous procurer ce type d'appareils, mais nous ne pourrions pas le remettre en état avec des pièces de rechange d'origine militaire et nous ne pourrions pas les faire fonctionner. . .

M. Dobbin: Nous ne pourrions pas exploiter d'anciens appareils militaires.

M. Callaghan: Pas du tout.

M. Dobbin: Ce n'est donc pas que les compagnies américaines bénéficient d'une subvention mais plutôt que l'on nous interdit de recourir au même type d'appareils.

M. LeBlanc: Ce qui est donc en cause, c'est la réglementation canadienne?

M. Dobbin: En effet.

M. Callaghan: Tout à fait. On peut se procurer, aux États-Unis, de grosses quantités d'équipement militaire et l'on pourrait s'en procurer dix fois plus dans la CEI, et à un prix beaucoup plus intéressant. L'équipement de l'ancienne URSS vaut, sur tous les plans, l'équipement américain, mais on a fait pression pour qu'il ne puisse pas être utilisé aux États-Unis.

M. LeBlanc: Pourriez-vous nommer d'autres pays où vous exercez vos activités? S'agit-il de pays avec le Canada a conclu des accords commerciaux à caractère préférentiel?

M. Dobbin: Nous sommes présents aux États-Unis, en Équateur, en Thaïlande, au Gabon, au Koweït et au Cambodge. Par notre prise de participation dans la société British International Helicopters, nous sommes présents au Royaume-Uni. Nous venons de terminer un contrat au Brunei. Nous travaillons au Myanmar.

M. Callaghan: Et au Mozambique.

M. Dobbin: Dans tous ces pays-là nous exploitons un service d'hélicoptères. Pour la réparation et la remise en état des appareils, nous offrons nos services dans un nombre de pays beaucoup plus important encore. Généralement, dans

[*Text*]

Canadian certification, under Canadian Department of Transport regulations. In a select number of countries where our operations are either longer-term or the regulations are a little different, we will place our aircraft under local registration and operate to local regulations.

Mr. LeBlanc: Would you not do that in Mexico if there was not a NAFTA?

Mr. Dobbin: No, not now, because we don't have the ability to get an operating certificate in Mexico.

Mr. LeBlanc: And that would be facilitated if the NAFTA goes through?

Mr. Dobbin: That's correct.

Mr. Callaghan: That would be part of the answer, but part of the problem in the Canadian helicopter environment is that it's very seasonal work, so in the light aircraft field we'll get 70% of our work in three months. The opportunity in the United States and in Mexico is to fill out the other nine months with work, so that would mean we would prefer the ability to move aircraft back and forth without having to change registry.

Mr. LeBlanc: You mention that Transport Canada seems to have been excluded from the process and couldn't answer your questions about NAFTA. Could you share with us the kinds of questions that you asked Transport Canada that they couldn't answer?

Mr. Dobbin: Will our competitors have to establish bases in Canada or can they operate from their domestic bases? Will they have to register their aircraft in Canada and adhere to the Canadian standard for maintenance records, for training, for flight operations, or will they be able to exist in Canada with their own regulations? Will our competitors have to meet, as we do, with WHMIS regulations for their bases, etc.—these types of questions.

Mr. LeBlanc: What does Transport Canada say to those questions?

Mr. Dobbin: It has been about a month since I have personally dealt with Transport on this, and at that time their response was that the deal was a little too new and they hadn't had an opportunity to be briefed fully on it, nor had they had an opportunity to develop the responses to the questions.

Mr. LeBlanc: But normally you have a good working relationship with officials in Transport Canada.

Mr. Dobbin: Yes, we do.

Mr. LeBlanc: They're able to answer the questions you need to have answered in order to do your business.

Mr. Dobbin: Our rapport with Transport Canada is good for a very large part. Their employees are generally extremely knowledgeable about the regulations in the regime in which we have to govern ourselves, so it's not a characteristic statement to say that they're not familiar with regulations. I think this is a very exceptional set of circumstances.

[*Translation*]

ces pays-là, nous exploitons les appareils homologués au Canada et donc soumis à la réglementation du ministère canadien des Transports. Dans certains pays où nous sommes installés à plus long terme, ou dont la réglementation est légèrement différente, nous obtenons, pour nos appareils, une homologation locale et nous suivons alors la réglementation du pays.

M. LeBlanc: N'est-ce pas comme cela que vous feriez au Mexique en l'absence de l'ALÉNA?

M. Dobbin: Non, car nous ne pouvons pas obtenir un certificat d'exploitation au Mexique.

M. LeBlanc: Alors qu'avez l'ALÉNA cela changera?

M. Dobbin: Oui.

M. Callaghan: C'est vrai, mais une partie du problème provient du fait qu'au Canada l'exploitation des hélicoptères est essentiellement une activité très saisonnière; nous faisons donc 70 p. 100 de notre chiffre d'affaires en trois mois, pour ce qui concerne les appareils légers. Il serait donc bon de pouvoir exploiter nos appareils aux États-Unis et au Mexique pendant les neuf autres mois. Pour cela, il serait avantageux de pouvoir utiliser les mêmes appareils sans avoir à effectuer un changement d'homologation.

M. LeBlanc: Vous disiez tout à l'heure que le ministère des Transports ne semble pas avoir eu voix au chapitre et qu'il n'a pas pu répondre à vos questions sur l'ALÉNA. Pourriez-vous nous dire à quelles questions vous n'avez pas pu obtenir de réponses?

M. Dobbin: Nos concurrents vont-ils devoir s'établir au Canada, ou vont-ils pouvoir fonctionner depuis leurs installations nationales? Vont-ils devoir faire immatriculer leurs appareils au Canada et respecter la réglementation canadienne en ce qui concerne l'entretien, la formation et les opérations aériennes, ou vont-ils pouvoir fonctionner au Canada en s'en tenant à leur propre réglementation? Nos concurrents vont-ils devoir, comme nous, respecter les règlements du SIMDUT? Enfin, vous voyez bien de quoi il peut s'agir.

M. LeBlanc: Que vous a-t-on dit au ministère des Transports?

M. Dobbin: Mon dernier contact avec le ministère des Transports remonte à peu près un mois et, à l'époque, on m'a répondu que l'accord était tellement récent que le Ministère n'était pas encore pleinement informé et qu'il n'avait pas eu l'occasion de formuler une réponse aux questions que nous lui avions posées.

M. LeBlanc: Mais, d'une manière générale, vos rapports avec les fonctionnaires des Transports sont bons?

M. Dobbin: Oui, tout à fait.

M. LeBlanc: Et les fonctionnaires du Ministère sont généralement capables de répondre aux questions touchant votre secteur d'activité?

M. Dobbin: Oui, d'une manière générale, nous avons avec les Transports de bons rapports. Les fonctionnaires de ce ministère sont, pour la plupart, très compétents et parfaitement au courant des règlements qui nous sont applicables. Il est rare qu'ils soient incapables de nous répondre. Cette situation est tout à fait exceptionnelle.

[*Texte*]

Mr. Callaghan: I guess there's another concern with Transport Canada in the transition. If foreign carriers have to operate under Transport Canada, Transport Canada seems to be tight-staffed today. In our international operations we require quick turns on change of registration, and that has been somewhat of a problem to date. If they get swamped getting more, it's going to be almost impossible to operate.

• 0930

Mr. Dobbin: If they have a couple of hundred American operators submitting applications for Canadian operating certificates, and Mexicans as well, we're a little concerned about what that will mean when we have an aircraft in Thailand that we want to move to Cambodia and we need a transport inspector to fly out there and renew the certificate of airworthiness, or something of this nature, which happens quite frequently. We have to get Transport Canada officials on site at our foreign locations. Will there be any manpower additions, additions to the budget, or changes in the way they work to make sure there's no gridlock?

Mr. Callaghan: A good illustration of the problem we've experienced recently is with the UN contracts. We get two weeks from date of award of the contract to have the aircraft on site. Sometimes we don't own the aircraft and they're not registered, and two weeks isn't a whole lot of time, especially when you're talking about locations that are halfway across the world. We need a quick response from MOT.

Mr. Bosley: I don't know of any changes in the NAFTA agreement to the FTA in your field.

Mr. Dobbin: Sorry.

Mr. Bosley: The free trade agreement is something you are living under now already in terms of doing business in the U.S. I don't know of any changes in the NAFTA arrangement to whatever the FTA changed. I understood countries were still free to establish their own standards, regulations, and so forth, and impose them as long as they gave national treatment.

Mr. Dobbin: I'm not sure that the free trade agreement covered specialty air services.

Mr. Bosley: I don't think it did. I don't think it created commonality, anyway.

Mr. Dobbin: No. The NAFTA agreement does particularly interest specialty air services, and we're quite pleased that it does.

Mr. Bosley: Good. I didn't know that.

Mr. Dobbin: We didn't become aware of it under the free trade agreement. It's only as a result of the briefings from NAFTA that we have become aware of it. I guess our concerns here are really—

Mr. Bosley: Did they tell you what sections, specifically?

Mr. Dobbin: No.

[*Traduction*]

M. Callaghan: Il faut ajouter quelque chose sur le ministère des Transports au cours de cette période de transition. En effet, je ne suis pas certain que le Ministère ait tout le personnel nécessaire pour faire face au surcroît de travail provoqué par la décision d'aligner les compagnies étrangères sur la réglementation canadienne. Dans nos opérations internationales, il nous faut obtenir très rapidement des changements d'immatriculation et cela pose souvent des problèmes. Si le personnel doit faire face à un surcroît de travail, je crains que cela nous crée des complications supplémentaires.

M. Dobbin: Évidemment, si, tout à coup, des centaines de compagnies américaines voire mexicaines, déposent des demandes de certificats d'exploitation pour le Canada, que se passera-t-il si nous voulons transférer au Cambodge un appareil qui se trouve actuellement en Thaïlande et que nous avons besoin qu'un inspecteur des transports aille, sur place, renouveler le certificat de navigabilité? Or, ce genre de situation se produit très souvent et exige le déplacement à l'étranger d'un ou de plusieurs fonctionnaires de Transports Canada. Le budget du Ministère va-t-il être augmenté, va-t-on créer des postes ou modifier les méthodes de travail afin d'éviter la paralysie du système?

M. Callaghan: Prenez l'exemple des problèmes que nous avons eus dernièrement avec nos contrats avec les Nations Unies. Nous avons deux semaines à compter de leur signature pour acheminer les appareils sur place. Or, parfois, les appareils ne sont pas à nous et ils ne sont pas encore immatriculés. Vous voyez donc que deux semaines, cela ne nous donne pas grand temps, surtout lorsqu'il faut aller travailler à l'autre bout du monde. C'est pourquoi, à notre sens, le ministère des Transports doit réagir très rapidement.

M. Bosley: À ma connaissance, l'ALÉNA ne modifie en rien votre domaine. Les dispositions de l'ALÉ visant.

M. Dobbin: Je vous demande pardon.

M. Bosley: Eh bien, dans vos relations commerciales avec les États-Unis, vous relevez déjà de l'Accord de libre-échange; or, à ma connaissance, l'ALÉNA ne modifie en rien le régime défini par cet Accord. J'avais cru comprendre que chaque pays restait libre de définir ses propres normes, d'adopter ses propres règlements et de les appliquer, pour autant qu'il réserve au ressortissant des deux autres pays le traitement national.

M. Dobbin: Je ne suis pas certain que l'Accord de libre-échange s'appliquait aux services aériens spécialisés.

M. Bosley: Je ne le crois pas, en effet. Je ne pense pas, du moins, qu'il prévoyait, dans ce domaine, une harmonisation complète.

M. Dobbin: Non, mais l'ALÉNA vise expressément les services aériens spécialisés, et c'est à nos yeux une bonne chose.

M. Bosley: Bon. Vous m'apprenez quelque chose.

M. Dobbin: À vrai dire, nous ne savions pas ce qu'il en était dans l'Accord de libre-échange et c'est au cours des séances d'information sur l'ALÉNA que nous l'avons appris. Sur ce point, ce qui nous préoccupe surtout, c'est de. . .

M. Bosley: Vous a-t-on précisé dans quelle partie de l'Accord?

M. Dobbin: Non.

[*Text*]

Mr. Callaghan: Another concern we have with NAFTA is that our Canadian markets, logging and forestry, are opened up in the first couple of years, and the real plum for Canadian operators in the U.S. is the spraying market, and that doesn't open up until six years. It seems somewhat out of balance. I can't see, if we're going to have free trade, why we can't open all markets at the same time. We're not looking for an advantage from our point of view, because we feel we're one of the top operators in the world. We just want an equal playing field.

Mr. Bosley: It's a good question. What are the tax issues? Excise tax, particularly gas taxes?

Mr. Callaghan: Personal taxes. One of the problems we have as a result is that we're getting a lot of our pilot and engineers, internationally, wanting to live outside Canada just because of the tax disadvantage.

Mr. Bosley: The athletes question.

Mr. Callaghan: Exactly. That's right.

Mr. Bosley: You do specialty business. You're flying in the U.S. now. Is it under a U.S. licence?

Mr. Callaghan: Yes, that's correct.

Mr. Bosley: From a U.S. base?

Mr. Callaghan: That's right, and straining all the rules to operate.

Mr. Bosley: Canadian-licensed equipment can be licensed in the U.S., I suspect, because its standards are different. Ours are tougher.

Mr. Dobbin: That's right. What we've done is form an alliance with an American company. We will then operate our equipment under their operating certificate and their contractual—

Mr. Bosley: Yes.

Mr. Dobbin: Then we have quite a number of problems with things like withholding taxes and work permits for our crews. We've had crews turned away at the border for contracts we have, and things of that nature.

Mr. Bosley: Because they're not covered under the professionals section of the agreement?

Mr. Dobbin: Right.

Mr. Callaghan: Also in our industry a big factor as it relates to free trade is ownership. When you talk about Canada-U.S., you cannot have over 25% foreign ownership. In the U.K. we ran across a 49% rule.

[*Translation*]

M. Callaghan: Ce qui nous préoccupe aussi c'est qu'aux termes de l'ALÉNA, nos marchés canadiens, c'est-à-dire essentiellement la gestion et l'exploitation forestière, vont être ouverts à nos concurrents américains dès les deux ou trois premières années. Or, pour les compagnies canadiennes, le bon créneau sur le marché américain, c'est la pulvarisation aérienne, mais ce secteur ne leur sera pas ouvert avant six ans. Vous constatez le déséquilibre. Dans la mesure où l'on instaure un libre-échange, je ne comprends vraiment pas pourquoi tous les secteurs ne seraient pas ouverts en même temps. Nous n'exigeons pas un régime de faveur, dont nous n'avons d'ailleurs pas besoin, puisque nous sommes, dans ce secteur-là, une des meilleures compagnies au monde. Nous voudrions tout simplement que les mêmes règles valent pour tout le monde.

M. Bosley: Cela me semble normal. Et du point de vue fiscal, quels sont les problèmes? La taxe d'accise, et notamment la taxe sur les carburants?

M. Callaghan: L'impôt sur le revenu des particuliers. Cela nous pose des problèmes, car beaucoup de nos pilotes et de nos mécaniciens veulent être domiciliés à l'extérieur du Canada uniquement à caue de la lourdeur de notre fiscalité.

M. Bosley: Comme certains athlètes.

M. Callaghan: C'est cela, exactement.

M. Bosley: Vous êtes dans un secteur très spécialisé. Vous exploitez déjà des hélicoptères aux États-Unis. Avez-vous dû obtenir, pour cela, une licence d'exploitation américaine?

M. Callaghan: Oui, en effet.

M. Bosley: Et vous volez à partir d'une base aux États-Unis?

M. Callaghan: En effet et il n'est pas facile, je vous assure, de concilier les deux réglementations.

M. Bosley: Les appareils homologués au Canada peuvent, j'imagine, être assez facilement homologués aux États-Unis, dans la mesure où nos critères sont plus élevés.

M. Dobbin: En effet. Nous nous sommes associés à une compagnie américaine, ce qui nous permet d'utiliser, pour nos propres appareils, leur certificat d'exploitation ainsi que leurs. . .

M. Bosley: Oui.

M. Dobbin: Nous éprouvons néanmoins d'assez sérieux problèmes en ce qui concerne les retenues à la source, ou les permis de travail pour nos équipages. Il arrive, par exemple, que les employés de notre compagnie soient refoulés à la frontière américaine, alors qu'ils se rendent aux États-Unis pour travailler dans le cadre d'un contrat tout à fait régulier.

M. Bosley: Parce qu'ils ne relèvent pas de l'article touchant l'exercice des professions?

M. Dobbin: Exact.

M. Callaghan: J'ajoute qu'en matière de libre-échange, il faut également, dans notre secteur, tenir compte de la réglementation touchant les intérêts étrangers. En ce qui concerne le Canada et les États-Unis, la limite est de 25 p. 100 tandis que la Grande-Bretagne interdit les prises de participation étrangères de plus de 49 p. 100.

[*Texte*]

• 0935

It seems to me if they're going to open up the skies and we're going to talk about free trade, we should open up the equity side as well. The origins of this foreign ownership were to preserve the skies in the event of war. That argument is long past, and dead, I would hope.

Mr. Bosley: Yes, but countries will always protect their right to set security or national sovereignty issues, whether it's communications or banking or health standards. Countries will do that.

Mr. Callaghan: I think they could probably apply the same rules as they have for airports, and that is that in the event of war all of a sudden the ownership reverts back to the state. I don't really understand the reason for the regulations in the first place.

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Because the taxpayers have to pay for it.

Mr. Bosley: Sometimes 20 years after something is done it does not necessarily make sense. However, thank you very much. It's an interesting story. If you could find the section, I'd be interested.

The Chairman: It's in the cross-border trade and services section, 1201, but it just refers—

Mr. Bosley: I brought my synopsis. I didn't bring the whole agreement.

The Chairman: You can find it in the cross-border section. In the little mini-book that describes it, it says that the extension of the cross-border services chapter to specialty air services should open interesting new opportunities in the U.S. and Mexico for high-tech companies specializing in aerial surveying and mapping and similar export oriented sectors. That's the little mini-description.

Mr. Bosley: But that's fixed wing.

Mr. Dobbin: No, it's not.

Mr. Bosley: Are you doing helicopter mapping?

Mr. Dobbin: We do a little bit of mapping, yes. The big areas we do that would be covered by this are logging, spraying, forest fire-fighting and land—

Mr. Bosley: Search and rescue.

Mr. Dobbin: I don't know if search and rescue is covered. Specialty air services, as I understand it, wouldn't cover carrying passengers. It's only non-passenger-rated applications.

Mr. Bosley: I thought helicopters would be too expensive in surveying.

Mr. Dobbin: For which?

Mr. Bosley: I thought helicopters would be too expensive for doing aerial surveying compared to fixed-wing aircraft.

Mr. Dobbin: In most cases they are, but they do provide support services and in certain areas they do the mapping as well, particularly up north.

[*Traduction*]

J'estime que, dans la mesure où l'on va instaurer un régime de libre concurrence aérienne où l'on parle de libre-échange, il conviendrait, également, de libéraliser les investissements. À l'origine, cette règle concernant les intérêts étrangers était censée interdire l'espace aérien national à tout appareil étranger en cas de guerre. Or, l'argument ne tient plus du tout, du moins je l'espère.

M. Bosley: Oui, mais les nations entendent conserver leur compétence pour toute question touchant leur sécurité ou leur souveraineté. Cela vaut aussi bien dans le domaine des communications, que dans celui de la banque ou de la santé publique. C'est ainsi que sont les nations.

M. Callaghan: Ne pourrait-on, alors retenir, à cet égard, les règles applicables aux aéroports en cas de guerre; à savoir que l'État en prend possession immédiatement. Je ne comprends vraiment pas pourquoi il y a réglementation, en fait.

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Parce que c'est le contribuable qui paie.

M. Bosley: Parfois, 20 ans après coup, certaines choses paraissent insensées. Quoi qu'il en soit, je vous remercie. L'exemple est très intéressant. Si vous pouvez me retrouver le numéro de l'article, j'en serais heureux.

Le président: Il s'agit de l'article 1201 qui porte sur les services et le commerce transfrontaliers, mais il n'y est question que. . .

M. Bosley: J'ai apporté le résumé, mais n'ai pas mon exemplaire du traité.

Le président: Vous trouverez cela dans la section consacrée au commerce transfrontalier. Dans la petite brochure explicative, on lit que l'extension aux services aériens spécialisés, des dispositions touchant les services transfrontaliers devraient ouvrir aux compagnies qui se spécialisent dans des domaines de haute technologie tels que les levés et la cartographie aérienne, de nouveaux débouchés sur le marché américain et mexicain. C'est ce qu'on y dit.

M. Bosley: Oui, mais il s'agit là d'avions, et non pas d'hélicoptères.

M. Dobbin: Non.

M. Bosley: Utilisez-vous des hélicoptères pour faire des relevés cartographiques?

M. Dobbin: Oui, cela arrive. Mais cet article s'appliquerait surtout à nos principaux domaines d'activité que sont l'exploitation forestière, la lutte contre les feux de forêts, la pulvérisation etc. . .

M. Bosley: Les opérations de recherches et de sauvetage.

M. Dobbin: Je ne sais pas s'il en est question. À mon sens, le transport de passagers n'entre pas dans la définition de service aérien spécialisé. En fait, il en est exclu.

M. Bosley: Je croyais pourtant que l'hélicoptère coûtait trop cher pour les levés topographiques.

M. Dobbin: Comment?

M. Bosley: Je croyais que l'hélicoptère coûtait trop cher pour les levées topographiques par comparaison avec les avions.

M. Dobbin: C'est vrai dans la plupart des cas, mais on utilise des hélicoptères pour la logistique. Cependant, on en utilise aussi pour la cartographie, surtout dans le Nord.

[*Text*]

Mr. Barrett: I thank both of you for appearing.

Are you a publicly traded company?

Mr. Dobbin: Yes, we are.

Mr. Barrett: How much is held in Canada?

Mr. Callaghan: Right now probably about 99%, I would expect. There's not much outside Canada.

Mr. Barrett: Has anyone shown any interest offshore?

Mr. Callaghan: Yes—

Mr. Barrett: Good.

Mr. Callaghan: —a lot of interest. We're currently in the process of raising additional equity. The next place we'll go to is the U.S.

Mr. Barrett: For equity funding.

Mr. Callaghan: Yes.

Mr. Barrett: I want to thank my colleagues first for their questions. They've cleared up some of mine, so I'd like to focus on a couple of points you made.

Mr. Bosley: It includes bungee jumping.

Some hon. members: Oh, oh!

Mr. Barrett: You say you're having some trouble with procurement of services from some American states or Canadian provinces vis-à-vis looking for local contractors rather than international.

Mr. Dobbin: That's right.

Mr. Barrett: Is that a serious problem for you?

Mr. Dobbin: As it is right now, it's not a serious problem within Canada because we have 60 bases across Canada, so in most of the communities we are considered local. We fear it will become a problem as the American market opens up to us a little more. I can use the example of forest fire-fighting. There's quite a detailed and onerous procedure to go through to get your aircraft registered with the national fires—I forget which branch, maybe the Department of the Interior. I don't look after that personally, though I've had some experience in it.

You have to go through quite a lot of expense to register your aircraft, to have your pilots pre-qualified for forest fire-fighting in the United States, and then you are put at the end of the list where you only get called if all the American companies are put to work.

• 0940

Mr. Barrett: I would ask you to put that in detail to the committee or to the House itself, because in effect that's a violation of the free trade agreement. I am an opponent of the free trade agreement and NAFTA, so you have to understand where I am coming from.

[*Translation*]

M. Barrett: Je vous remercie tous les deux.

Votre compagnie est-elle cotée en bourse?

M. Dobbin: Oui.

M. Barrett: Combien d'actions sont détenues par des Canadiens?

M. Callaghan: Aujourd'hui, 99 p. 100 environ, probablement. Nous avons très peu d'actionnaires étrangers.

M. Barrett: N'a-t-on pas manifesté d'intérêt pour votre entreprise à l'étranger?

M. Callaghan: Si. . .

M. Barrett: Bon.

M. Callaghan: . . .beaucoup d'intérêt, même. Nous sommes en train de procéder à une augmentation de capital. Nous nous tournons vers le marché américain.

M. Barrett: Pour l'augmentation de capital?

M. Callaghan: Oui.

M. Barrett: Je tiens à remercier mes collègues des questions qu'ils ont bien voulu poser. Elles m'ont aidé à clarifier un certain nombre de points personnellement. Je voudrais maintenant revenir sur certains des aspects que vous avez abordés.

M. Bosley: Y compris le «bungee jumping» (saut à l'élastique).

Des voix: Oh, oh!

M. Barrett: Vous dites que vous avez du mal à décrocher des contrats dans certains États américains ou dans certaines provinces canadiennes qui préfèrent s'adresser à des entreprises locales plutôt qu'internationales.

M. Dobbin: C'est vrai.

M. Barrett: Cela vous pose-t-il de graves problèmes?

M. Dobbin: Au Canada, cela ne nous en pose guère, car nous avons 60 bases réparties dans le pays et donc, dans la plupart des collectivités, on nous considère effectivement comme une entreprise locale. Nous craignons, cependant, que des problèmes comparaissent avec «l'entr'ouverture» du marché américain. Je pourrais vous citer l'exemple de la lutte contre les feux de forêts. Pour faire homologuer des appareils de la lutte contre les incendies, par je ne sais quel service, peut-être le Department of the Interior, il y a une procédure très détaillée et assez coûteuse à suivre. Ce n'est pas moi qui m'occupe de cet aspect-là des choses, mais j'ai déjà eu l'occasion de me pencher sur la question.

La procédure d'immatriculation coûte très cher et il faut, en plus, aux États-Unis, faire agréer spécialement les pilotes. Après tout cela, la compagnie est inscrite en queue de et on ne l'appellera que lorsque toutes les compagnies américaines agréées seront déjà à pied d'oeuvre.

M. Barrett: Je vous demanderais de transmettre les détails au Comité ou à la Chambre elle-même, car il s'agit effectivement d'une violation de l'Accord de libre-échange. Je vous signale que je suis contre l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA pour que vous sachiez exactement quel est ma position dans ce débat.

[*Texte*]

One of the criticisms of the original agreement was that 38 states were allowed to grandfather in buy-American-first contracts, or buy-state-first contracts. No Canadian province was allowed to do that. This is a matter of great irritation in competition for state budget procurement and services. Because of that grandfathering, your service is put on the bottom of the list. It's political, and it's unfortunate that it's there.

I would like to focus on the Americans' ability to use ex-military equipment. Also, you mentioned the former Soviet Union as 10 times more available for that equipment. You mentioned that the equipment is first class right across the board.

Mr. Dobbin: Yes, we think so.

Mr. Barrett: Good stuff?

Mr. Dobbin: Very good stuff.

Mr. Callaghan: In any case, the only difference between an ex-military piece of equipment and a civilian piece of equipment was a serial number that was given coming off the production line.

Mr. Barrett: And of course, with the Soviet Union it was military stuff used by both civilians and the military.

Mr. Dobbin: Precisely.

Mr. Barrett: You know that Canada is going to purchase a major fleet of helicopters. Is any of that surplus equipment just as good as what they're going to buy?

Mr. Callaghan: Yes. It's going to be replacing the Sea King, which is basically our 61, which we would probably try to avail for the logging.

Mr. Barrett: Sorry?

Mr. Callaghan: We would try to procure the Sea King.

Mr. Barrett: The EH-101 is coming in to replace the Sea King.

Mr. Callaghan: Yes. It will primarily replace the Sea King aircraft being used today in the Canadian military.

Mr. Barrett: So you'll have access to bid on the Sea King.

Mr. Callaghan: Yes, we hope so.

Mr. Barrett: To your knowledge, is the large former Soviet equipment just as capable as the new equipment that the Canadian government is going to buy?

Mr. Callaghan: There's a problem with the Soviet equipment. It is probably just as capable. In a lot of ways it's superior to the equipment that's built in Europe and North America. The big problem with it is the traceability of parts and the consistency of quality of the parts that go into the aircraft itself.

Mr. Barrett: Let's focus on U.S. ex-military equipment. Is any of that as good and the parts available as the equipment that we're going to purchase?

[*Traduction*]

L'une des critiques qui a été formulée à l'égard de l'accord original, c'est que l'on a permis à 38 États de maintenir leur programme d'achat qui accorde la priorité à des compagnies qui sont soit américaines, soit implantées dans l'État en question. Par contre, aucune province canadienne n'a obtenu le même droit. Voilà donc quelque chose qui sème la discorde chez les fournisseurs qui se font concurrence pour obtenir des contrats d'approvisionnement dans les divers États. À cause de cette histoire de droits acquis, votre compagnie se retrouve au bas de la liste. C'est un problème d'ordre politique qui me semble bien regrettable.

J'aimerais maintenant parler un petit peu de la possibilité pour les Américains d'utiliser du matériel militaire excédentaire. Vous avez également dit que l'ancienne Union soviétique a 10 fois plus de matériel de ce type à offrir et qu'il est de première qualité.

M. Dobbin: À notre avis, oui.

M. Barrett: C'est du bon matériel?

M. Dobbin: Très bon.

M. Callaghan: De toute façon, l'unique différence entre un matériel militaire et un matériel civil, c'est le numéro de série qu'on lui donne quand il sort de la chaîne de production.

M. Barrett: Et dans le cas de l'Union soviétique, il s'agissait de matériel militaire utilisé à la fois par des civils et des militaires, bien entendu.

M. Dobbin: Absolument.

M. Barrett: Vous savez sans doute que le Canada a l'intention d'acheter une importante flotte d'hélicoptères. Y aurait-il dans ce matériel excédentaire des aéronefs qui sont aussi bons que ceux qu'il a l'intention d'acheter?

M. Callaghan: Oui. Le Canada va remplacer les Sea King, qui correspondent plus ou moins à notre 61,5 et nous allons sans doute essayer de les obtenir pour des opérations d'exploitation forestière.

M. Barrett: Pardon?

M. Callaghan: Nous allons essayer d'obtenir des Sea King.

M. Barrett: C'est-à-dire que le EH-101 va remplacer le Sea King.

M. Callaghan: Oui. Il va remplacer surtout les aéronefs Sea King actuellement utilisés par les Forces canadiennes.

M. Barrett: Donc, vous aurez la possibilité de présenter une offre d'achat visant les Sea King.

M. Callaghan: Oui, nous l'espérons.

M. Barrett: Que vous sachiez, le gros matériel soviétique a-t-il les mêmes capacités technologiques que le nouveau matériel qu'entend acheter le gouvernement canadien?

M. Callaghan: Le matériel soviétique pose un problème en particulier. Il a sans doute les mêmes capacités, et je dirai même qu'il est supérieur au matériel actuellement fabriqué en Europe et en Amérique du Nord à de nombreux égards. Le problème, c'est d'obtenir des pièces, et des pièces qui soient toujours de bonne qualité.

M. Barrett: Parlons donc maintenant du matériel militaire excédentaire aux États-Unis. Est-il aussi bon que celui que nous envisageons d'acheter, et les pièces sont-ils aussi faciles à obtenir?

[*Text*]

Mr. Dobbin: It depends on the function you're going to put it to. We look at buying old surplus military equipment. We're talking about what's really a generation out of date for the leading edge, so for a lot of our applications, commercially and economically, that makes sense for us.

For what the Government of Canada is going to be using this equipment in its military role, certainly the surplus American equipment and the Russian equipment wouldn't have the installed avionics. It wouldn't have the installed electronics and other specialty systems that we would not require but would be required by the military.

Mr. Callaghan: As we understand that $4.2 billion for the EH-101, the aircraft itself, the actual airframe that we would look at commercially would only represent approximately $1 billion. There's $3.2 billion worth of avionics and munitions and other things that are not relevant to us.

Mr. Barrett: There was a question raised about the avionics being installed in airframes at a much cheaper price. I don't want to ask you a technical question. I don't want you to get involved in the political debate, obviously, but the equipment that is available is pretty good stuff.

Mr. Dobbin: The EH-101 is two generations ahead of anything that's available on the surplus market in terms of the technology installed. With commercial operators it's a balance, because you don't necessarily need to be on the leading edge of technology when you're lifting logs or carrying drill equipment. You want the most commercially or economically efficient, not necessarily the most technologically efficient. There's a bit of a difference in the purchase criteria there.

Mr. Barrett: Are the ex-Soviet material technical capabilities as good as the ex-American stuff?

Mr. Callaghan: I think so. In some ways they're a lot more superior.

Mr. Dobbin: It tends to be more robust but not as long lasting. Their design criteria are a little different. Their equipment tends to be a little more over-built, maybe not as efficient, more of the brute force approach, if I could call it that, but not as long lived either.

• 0945

Mr. Barrett: In general terms, the same as the aircraft technology.

Mr. Dobbin: Exactly.

Mr. Barrett: Aeroflot.

Mr. Dobbin: They're probably further ahead with their helicopters in competing with the west than they are with their fixed-wing aircraft.

[*Translation*]

M. Dobbin: Tout dépend de ce que vous voulez en faire. Pour nous, c'est intéressant de pouvoir acheter du vieux matériel militaire excédentaire. Il s'agit, en réalité, de matériel qui a une génération de retard par rapport à la technologie la plus avancée, mais étant donné l'usage que nous souhaitons en faire, c'est intéressant pour nous, sur les plans commercial et économique, de pouvoir nous le procurer.

Quant au gouvernement du Canada, qui veut utiliser ce matériel à des fins militaires, il est certain que le matériel américain excédentaire et les équipements russes ne seront pas dotés des dispositifs d'avionique voulus. C'est-à-dire qu'ils n'auront ni le matériel électronique de bord ni les autres systèmes spécialisés dont les militaires ont besoin, mais dont nous pouvons nous passer.

M. Callaghan: D'après ce que nous avons pu comprendre, en ce qui concerne l'acquisition des EH-101 pour 4,2 milliards de dollars, l'aéronef lui-même, c'est-à-dire la cellule, qui nous intéresse davantage du point de vue commercial, ne représente qu'une dépense d'environ 1 milliard de dollars. Les 3,2 milliards de dollars qui restent sont réservés à l'avionique, aux munitions et à d'autres systèmes spécialisés qui ne nous intéressent pas.

M. Barrett: Quelqu'un a évoqué la possibilité que le matériel électronique de bord soit installé dans les cellules à un coût bien moins élevé. Je ne veux pas vous poser une question d'ordre technique ni vous engager dans un débat politique, bien entendu, mais il semble que le matériel actuellement disponible soit très bon.

M. Dobbin: Écoutez, le EH-101 a deux générations d'avance technologique sur tout ce qui se vend actuellement sur le marché du matériel excédentaire. Les exploitants commerciaux recherchent plutôt un moyen terme, parce qu'il n'est pas nécessaire d'avoir un équipement de pointe pour soulever des billes de bois ou transporter du matériel de forage. On veut être doté du matériel le plus efficace sur le plan commercial ou économique, mais pas forcément l'équipement le plus avancé qui soit sur le plan technologique. Autrement dit, nos critères d'achat ne sont pas tout à fait les mêmes.

M. Barrett: Est-ce que les capacités techniques du matériel soviétique équivalent à celles du matériel américain?

M. Callaghan: Il me semble. À certains égards, elles sont de loin supérieures.

M. Dobbin: Il est généralement plus robuste bien qu'il dure moins longtemps. Quant à la conception des équipements, les critères sont un peu différents. En général, le matériel soviétique est d'une robustesse excessive tout en étant moins efficace; c'est plutôt la force brute qui est recherchée, si vous voulez, même si la durée de vie de l'équipement est moins longue.

M. Barrett: En général, c'est la même technologie que celle utilisée dans les avions.

M. Dobbin: Exactement.

M. Barrett: Comme les avions d'Aeroflot.

M. Dobbin: En ce qui concerne la capacité des Soviétiques de concurrencer l'Occident, je dirais que leurs hélicoptères sont sans doute plus avancés sur le plan technologique que leurs aéronefs à voilure fixe.

[*Texte*]

Mr. Barrett: They are further ahead.

The rules, as I understand it, relating to surface transportation are just as chaotic at this point. There have been serious problems in the southern U.S., southern California, U.S.-Mexican border, at Tijuana. As a matter of fact, there have been massive demonstrations by the Teamsters' Union against the fact that Mexican truckers are not yet allowed to come into Canada but under the presence of the free trade agreement are now allowed to drive directly, without safety inspections, into California.

In the past the excuse was used that you had to stop the truck and the trucker had to get out. You took the head part out and put trailer on. But now they're allowing the whole unit to go in with the Mexican driver, who earns about $1.25 an hour, vis-à-vis the American driver, who has probably about $16, $18 or $20 an hour.

The American drivers are primitively upset. They have not gone through a sort of genteel debate. They've actually blocked trucks from coming in. The trucking companies are using more and more Mexican drivers, hired on the Mexican side, with that open kind of regulation.

You touched on the tax structure for your employees, who are certainly far more skilled in terms of aircraft pilots and such. Do you see a threat there too if Mexican pilots are allowed to come in?

Mr. Callaghan: We would do the same thing, I think. We look at the cost of operating the aircraft. If we have Mexicans who are qualified to operate the aircraft safely and if they're a fraction of the cost of Canadian pilots and engineers, then I think we would probably lean towards using those Mexicans, especially as it relates to the Mexican and American operations.

Mr. Barrett: So wages are a factor in your business?

Mr. Callaghan: A major factor.

Mr. Dobbin: But I would qualify that. We operate all over the world and we have different cost structures with our people. In our business it almost always works out to be cheaper to hire local people, wherever the helicopter is, and put them to work at the helicopter rather than fly people either from Canada to the aircraft or fly, say, people from Mexico to Canada. That wouldn't be economically viable in the long term, I wouldn't think.

Mr. Barrett: But in the case of the new transport regulations in trucking, for example, allowing Mexican truckers to come into the United States, if you hired a Mexican pilot and part of the contract was in the United States, you would take advantage of the same option.

Mr. Callaghan: I don't think that would happen right away.

Mr. Barrett: Not right away.

Mr. Callaghan: As we've experienced it, there's usually a three-to five-year transition in ensuring that they have the same operating standards as we do, but in time we would—

[*Traduction*]

M. Barrett: Ils sont plus avancés.

D'après ce que j'ai pu comprendre, les règles relatives aux transports de surface sont tout aussi confuses à l'heure actuelle. Il y a eu de graves problèmes dans le sud des États-unis, et tout particulièrement dans le sud de la Californie, près de la frontière mexicaine, à Tijuana. En fait, le syndicat des routiers a organisé de grosses manifestations pour protester contre le fait que les camionneurs mexicains n'ont pas encore le droit d'entrer au Canada, bien que l'Accord de libre-échange leur permette d'aller directement en Californie, sans faire l'objet d'inspections de sécurité.

L'excuse donnée par le passé, c'est qu'il fallait absolument arrêter le camion et faire descendre le routier. Ensuite, on enlevait la cabine et l'on y attachait la remorque. Mais à l'heure actuelle, on admet tout le véhicule avec le camionneur mexicain qui gagne 1,25$ l'heure, alors que les camionneurs américains en gagnent environ 16, 18 ou 20.

Tout cela enrage les camionneurs américains. Ils ne se sont pas contentés de débattre gentiment la question. Au contraire, ils ont même essayé d'empêcher les camions d'entrer aux États-Unis. Les entreprises de camionnage se servent de plus en plus de camionneurs mexicains, engagés au Mexique, en raison de cette réglementation peu stricte.

Vous avez parlé tout à l'heure de la structure fiscale touchant vos employés, qui ont certainement des compétences bien supérieures, étant pilotes d'avion, etc. Craindriez-vous aussi l'arrivé de pilotes mexicains sur le marché canadien?

M. Callaghan: Je suppose que nous ferions la même chose. Le coût d'exploitation des aéronefs nous préoccupe au plus haut point. Si nous pouvons trouver des Mexicains qualifiés pour piloter nos aéronefs en toute sécurité, et s'ils nous coûtent bien moins que les pilotes et les mécaniciens canadiens, je suppose que, nous aussi, nous allons embaucher des Mexicains, surtout pour nos travaux au Mexique et au États-Unis.

M. Barrett: Les salaires constituent donc un facteur important dans votre secteur?

M. Callaghan: Très important.

M. Dobbin: J'ajouterais une petite précision. Comme nous menons nos activités partout dans le monde, nous avons forcément des structures de coûts différentes. Dans notre domaine, cela coûte presque toujours moins cher d'engager des gens de l'endroit, c'est-à-dire là où se trouve l'hélicoptère, et de les faire travailler sur place, que de faire venir des gens soit du Canada, soit du Mexique, pour piloter l'appareil. Une telle démarche compromettrait sans doute la viabilité de l'entreprise à long terme.

M. Barrett: Mais pour en revenir à la nouvelle réglementation relative au camionnage, par exemple, qui permet au camionneurs mexicains d'entrer directement aux États-unis, je suppose que, si vous engagiez un pilote mexicain et qu'une partie de son travail devait être exécutée aux États-Unis, vous souhaiteriez profiter de la même option.

M. Callaghan: Cela ne risque pas de se produire dans l'immédiat, à mon avis.

M. Barrett: Pas dans l'immédiat.

M. Callaghan: D'après mon expérience, il faut toujours une période de transition de trois à cinq ans pour s'assurer qu'ils appliquent les mêmes normes que nous, mais avec le temps. . .

[*Text*]

Mr. Dobbin: In our industry, even in areas where the wage rate is lot lower than Mexico, we have found that pilots, being a very mobile category of employees, tend to gravitate towards almost a global pay scale. There are variances according to training and the type of work you're doing. I would see us developing more of a regional pool of labour from which to draw.

Mr. Barrett: I think of Soviet hockey players. There's a pool of Russian ex-helicopter pilots available at cheaper prices.

Mr. Dobbin: Yes.

Mr. Barrett: For your own arrangement, is there any possibility of lining up to the Department of Immigration? You are getting a surplus of ex-military pilots from both sides?

Mr. Dobbin: We've never hired any ex-Soviets.

Mr. Callaghan: Not yet. We're flying side by side with them in Cambodia right now. No, we wouldn't hire them.

Mr. Barrett: You wouldn't hire them.

Mr. Callaghan: No. We would prefer to take somebody who has never flown before and train from scratch than take somebody who has—

Mr. Barrett: So it's not as bad as the hockey teams.

Mr. Callaghan: No.

Mr. Barrett: Fair enough. In your western operations, are you familiar with Okanagan Helicopters?

Mr. Callaghan: Yes, that's part of Canadian Helicopters.

Mr. Barrett: Part of them now.

Mr. Callaghan: That's right.

Mr. Barrett: So they are out of their financial problems of a few years ago?

Mr. Callaghan: Oh, yes.

• 0950

Mr. Barrett: And it's viable?

Mr. Callaghan: Well, it's part of Canadian Helicopters. The company was taken public back in 1987. Okanagan was part of that amalgamation.

Mr. Dobbin: I think we still have more employees in British Columbia then in any other province.

Mr. Barrett: Good. Although we disagree on the trade agreement, let me say that your operation is one of the best in our experience in British Columbia. In terms of you being the owner of Okanagan Helicopters, it is a first-class service.

Mr. Dobbin: Thank you very much.

The Chairman: With respect to your purchase of British International Helicopters, how long ago did you make that purchase? Was it your intent that it be your entry into the European Community?

[*Translation*]

M. Dobbin: Dans notre industrie, même dans les régions où les salaires sont beaucoup moins élevés que ceux du Mexique, nous avons constaté que, comme les pilotes forment une catégorie d'employés très mobile, ils ont tendance à recevoir à peu près le même salaire partout dans le monde. Selon son expérience et le genre de travail que l'on fait, il y peut y avoir des différences, bien entendu. J'envisage plutôt la création d'une main-d'oeuvre régionale à laquelle nous pourrions faire appel selon nos besoins.

M. Barrett: Cela me fait penser aux joueurs de hockey soviétiques. Il y a déjà toute une réserve d'anciens pilotes d'hélicoptère russes qui demandent un salaire bien inférieur.

M. Dobbin: Oui.

M. Barrett: Quant à vous, vous est-il possible de vous adresser au ministère de l'Immigration? Recevez-vous des demandes de la part d'anciens pilotes militaires des deux côtés?

M. Dobbin: Nous n'avons jamais engagé de pilote de l'ancienne Union soviétique.

M. Callaghan: Pas encore. Nous travaillons côte à côte avec eux au Cambodge à l'heure actuelle. Mais nous ne les engagerions pas.

M. Barrett: Vous ne les engageriez pas?

M. Callaghan: Non. Nous préférerions prendre quelqu'un qui n'a jamais piloté un hélicoptère et le former complètement que de faire appel à quelqu'un. . .

M. Barrett: Donc, ce n'est pas tout à fait aussi grave que pour les équipes de hockey.

M. Callaghan: Non.

M. Barrett: Très bien. Puisque vous êtes actif dans l'ouest du pays, vous devez connaître la compagnie Okanagan Helicopters n'est-ce-pas?

M. Callaghan: Oui, elle fait partie de Canadian Helicopters.

M. Barrett: C'est donc la même compagnie maintenant.

M. Callaghan: C'est exact.

M. Barrett: Donc, je suppose qu'elle n'a plus les problèmes financiers qu'elle connaissait il y quelques années?

M. Callaghan: Non, pas du tout.

M. Barrett: Et c'est une entreprise viable?

M. Callaghan: Eh bien, elle fait maintenant partie de la société Canadian Helicopters. Qui est devenue une entreprise publique en 1987. C'est à ce moment-là qu'il y a eu fusion avec Okanagan.

M. Dobbin: Je pense que nous avons encore plus d'employés en Colombie-Britannique que dans toute autre province.

M. Barrett: Bien. Même si nous ne sommes pas d'accord sur l'Accord de libre-échange, je tiens à vous dire que votre entreprise est l'une des meilleures en Colombie-Britannique, d'après notre expérience. Puisque vous êtes propriétaire de Okanagan Helicopters, je tiens à vous dire que vous offrez un excellent service.

M. Dobbin: Merci beaucoup.

Le président: En ce qui concerne votre acquisition de British International Helicopters, quand est-ce que vous en avez acheté des parts? Était-ce pour mettre un pied dans la Communauté européenne?

[*Texte*]

Mr. Callaghan: Yes. We started the process about 16 months ago. It took us 14 months to compete the transaction, primarily because of the foreign ownership problems we ran into. The reason we got into acquiring an interest in British International Helicopters was to get into the European market, because we see it as being one of the most lucrative markets in the world in which to operate helicopters.

Also considering the domestic market, having the Hibernia project delayed and other domestic activities relating to large aircraft having been delayed, it was really a way of Canadian Helicopters keeping involved in the the large aircraft market. There were a number of strategic reasons for it, and investment as well.

The Chairman: Then you raised an interesting thought for us when you talked about the regulations. You talked about Canadian standards being at a certain level, American standards, and then Mexican standards. Mow there's the debate about which standards you go to, to the highest standards or the minimum standards.

You said that often you exceed even Canadian standards because your customers demand a certain standard. How much of an influence is that commercial part? The talk is always that companies will lower their standards to keep their costs down, but of course the consumers in your particular case have certain levels that they need. What do you think will be the driving force—the commercial standards, what your customers are demanding, or the quality in your product?

Mr. Callaghan: What do we think is going happen, or what do we think should happen? I guess they are two different things.

What we think should happen is that the market should dictate the standards for the particular application, with some government guidance, because there are abusers out in the market.

With regard to what is going to happen, there are such vast differences between the standards in the U.K. and the Canadian standards and the American that if you're going to tear down the borders, they're going to create big cost penalties for the Canadian operators. I think during the transition it's going to be very difficult for Canadian operators to compete.

Mr. Bosley: One argument that is sometimes made in that circumstance is that it's in the national interest to preserve the standards. This is the argument that is sometimes made the other way. In other words, if we keep our higher standards it would be competitively easier for you to operate in the U.S. versus the Americans operating here, because they won't be equipped to meet the Canadian standards and you will be equipped to meet both. Some people will make that argument.

Mr. Callaghan: When you're talking about the markets, if you're talking about passengers wanting to pay to use a helicopter and they are worried, or companies want to use a helicopter and they're going to put their employees into the helicopter, they want to know that helicopter is safe, and I think they want the government to enforce certain standards.

[*Traduction*]

M. Callaghan: Oui. Tout cela a commencé il y a 16 mois. Il nous a fallu 14 mois pour faire aboutir la transaction, surtout à cause de problèmes relatifs à la propriété étrangère que nous avons rencontrés là-bas. Si nous avons décidé de prendre une participation dans British International Helicopters, c'était surtout pour pénétrer sur le marché européen, que nous considérons comme l'un des plus lucratifs au monde pour l'exploitation d'un service d'hélicoptères.

De plus, étant donné la situation sur le marché intérieur—c'est-à-dire le fait que le projet Hibernia et d'autres activités prévoyant l'utilisation de gros aéronefs ont été retardés—c'était une façon, pour Canadian Helicopters, de rester sur le marché des gros aéronefs. Donc, en plus de l'aspect investissement, notre décision était motivée par des raisons d'ordre stratégique.

Le président: Vous avez soulevé un point intéressant en parlant des règlements. Vous avez dit que les normes canadiennes se situent à tel et tel niveau, et ensuite vous avez parlé des normes américaines et enfin des normes mexicaines. Comme vous le savez, un débat est déjà engagé pour savoir quelles normes adopter—les plus élevées ou les moins élevées.

Vous avez dit que, souvent, vous dépassez même les normes canadiennes parce que vos clients l'exigent. Dans quelle mesure vos priorités commerciales influent-elles réellement sur vos opérations? Tout le monde dit que les entreprises vont préférer abaisser leurs normes pour réduire leurs frais, mais dans votre cas, les besoins des consommateurs se situent à un certain niveau. D'après vous, qu'est-ce qui va compter le plus—vos normes commerciales, les exigences de vos clients ou la qualité de votre produit?

M. Callaghan: Me demandez-vous comment la situation va évoluer, ou plutôt comment elle devrait évoluer d'après nous? Ce sont deux choses bien différentes, il me semble.

Ce qui serait préférable, à notre avis, c'est que le marché, en se laissant guider jusqu'à un certain point par le gouvernement, impose certaines normes selon l'application ou l'utilisation prévue, car il y en a qui abuse de la situation.

Quant à savoir ce qui va se produire, vu l'énorme différence entre les normes appliquées au Royaume-Uni et celles en vigueur au Canada et aux États-Unis, si l'on décide d'abattre les frontières, les exploitants canadiens vont se trouver pénaliser en raison de coûts plus importants. Donc, pendant la période de transition, les exploitants canadiens pourront très difficilement affronter la concurrence.

M. Bosley: Certains vous répondraient que c'est dans l'intérêt national de conserver nos normes. Voilà l'autre argument qui est parfois avancé. Autrement dit, si nous conservons nos normes plus élevées, il vous sera plus facile d'exploiter un service aux États-Unis qu'aux Américains de venir en exploiter un ici, parce qu'ils ne seront pas équipés pour respecter nos normes, alors que vous serez en mesure de respecter les deux. En tout cas, c'est l'avis de certaines personnes.

M. Callaghan: En ce qui concerne les marchés, si vous parlez de passagers qui sont prêts à payer pour voler en hélicoptère, ou de sociétés qui ont besoin d'un hélicoptère pour transporter leurs employés, eh bien, ces gens-là veulent être convaincus que l'hélicoptère est sûr et je pense qu'ils s'attendent à ce que le gouvernement impose certaines normes de sécurité.

[*Text*]

When you're talking about other operations, such as forestry and logging, and you really don't have a passenger, you've got the pilot, you've got the engineers, and you're lifting something, then I think it's really more for the company to balance the cost of the insurance if it has an accident. They are two different markets.

• 0955

Mr. Bosley: But in the case you make, as I understand it, you are saying that governments can impose excessive safety standards on you, structural standards.

Mr. Callaghan: Yes.

Mr. Dobbin: I don't think it is excessive safety standards. Sometimes there are just regulations that have cost implications that don't necessarily—

Mr. Bosley: Such as how many hours you can fly.

Mr. Dobbin: Well, no.

Mr. Callaghan: What parts you can buy.

Mr. Dobbin: What parts you can buy, and nobody will say one is safer than the other; they just say, we just want you to buy the more expensive one.

Mr. Bosley: Or the new one.

Mr. Dobbin: Yes, or the new one.

Mr. Bosley: And you can't use rebuilt parts and so forth. Why is it? Commercially, from your point of view, as long as the standards are the same it doesn't matter.

Mr. Dobbin: Basically.

Mr. Bosley: From a national point of view, why wouldn't we want to keep higher standards for flying in Canada?

Mr. Callaghan: If you are talking about passengers in Canada, the worry—

Mr. Bosley: In Canada.

Mr. Callaghan: The concern, I think, from the government's point of view should be the passengers. You want to ensure that there aren't fatalities or injuries. When it gets beyond that and you are talking about the pilot and the engineer, the pilot is not going to go up and fly anything that he doesn't feel safe in, and the engineer is not going to put the pilot in a—

Mr. Bosley: We are talking at slightly cross-purposes. You are saying that the higher standards impose a cost structure on you, and that if the other guy can fly here using his standards he has a lower cost structure.

Mr. Callaghan: Yes.

Mr. Bosley: And if you fly there, even using our standards, you've still got a higher cost structure in his market.

Mr. Callaghan: That's right.

Mr. Bosley: So you couldn't compete in his market and he probably wouldn't be allowed in our market.

[*Translation*]

En revanche, quand on parle d'autres types d'opérations, par exemple l'exploitation forestière, il n'y a pas de passager. Il y a le pilote et les mécaniciens, et si l'hélicoptère est utilisé pour soulever quelque chose, il me semble que c'est plutôt à la société de déterminer si cela vaut la peine d'avoir des assurances en cas d'accident. Autrement dit, il s'agit de deux marchés très différents.

M. Bosley: Mais si je comprends bien, vous dites que les gouvernements peuvent vous imposer des normes de sécurité excessives, des normes structurelles.

M. Callaghan: Oui.

M. Dobbin: Je ne pense pas qu'il s'agisse de normes de sécurité excessives. Par contre, certains règlements peuvent entraîner des dépenses qui ne vont pas nécessairement. . .

M. Bosley: Par exemple, le nombre d'heures de vol autorisées.

M. Dobbin: Non.

M. Callaghan: Plutôt les pièces que l'on peut acheter.

M. Dobbin: Oui, et personne ne pourra vous prouver que l'une est forcément plus fiable que l'autre; on va simplement vous dire qu'il faut acheter la pièce la plus chère.

M. Bosley: Ou la pièce neuve.

M. Dobbin: Oui, exactement.

M. Bosley: Je suppose que vous n'avez pas le droit d'utiliser des pièces remises à neuf. Pourquoi? D'après vous, du point de vue commercial, à normes égales, il n'y a pas de différence.

M. Dobbin: En effet.

M. Bosley: Pour ce qui est de l'intérêt national, pourquoi ne pas conserver nos normes plus élevées pour les vols effectués au Canada?

M. Callaghan: Si vous parlez des passagers au Canada. . .

M. Bosley: Oui, au Canada.

M. Callaghan: Je pense que c'est à la sécurité des passagers que le gouvernement doit penser. On veut éviter les décès ou les blessures. Au-delà, si l'on parle uniquement de l'équipage, je vous assure qu'un pilote n'acceptera jamais de piloter un aéronef qui ne lui semble pas sécuritaire, et qu'aucun mécanicien ne permettra au pilote de. . .

M. Bosley: J'ai l'impression que l'on se comprend mal. Vous dites qu'avoir à respecter des normes plus élevées entraîne certaines dépenses, et que si quelqu'un d'autre est autorisé à voler ici, au Canada, en appliquant ses propres normes, ses coûts seront forcément moins élevés.

M. Callaghan: Oui.

M. Bosley: Et que si vous exploitez votre service là-bas, même en appliquant nos normes, vous aurez toujours une structure de coût plus élevée sur son marché.

M. Callaghan: C'est exact.

M. Bosley: Par conséquent, vous seriez dans l'impossibilité de le concurrencer sur son marché, alors que lui, n'aurait probablement pas le droit d'exploiter son service chez nous.

[*Texte*]

Mr. Dobbin: Compete less effectively.

Mr. Bosley: Thank you. I've got it.

The Chairman: I thank you, gentlemen, for coming forward and not only indicating support for the NAFTA agreement but also pointing out four clear areas where you have concerns. That is certainly helpful to the committee. Thank you for putting your comments on the record.

Mr. Callaghan: Thank you very much.

The Chairman: We are going to recess for a couple of minutes while we get the sound system improved.

• 0958

• 1010

The Chairman: Our second group this morning is from the Newfoundland and Labrador Coalition for Equality: Bill Hynd, Gail Tricco, and Dr. Neis. They have a joint presentation.

Ms Gail Tricco (Co-Chair, Newfoundland and Labrador Coalition for Equality): The Coalition for Equality is a non-partisan association of organizations and individuals formed to address public issues and to foster in our society a greater commitment to social justice and a broader concept of the democratic process. What unites us is that we support those in our society who are currently engaged in difficult struggles to achieve equality.

We have no paid staff. We are all volunteers from many walks of life: anti-poverty groups, trade unions, the church, the women's movement, and international development. We believe the democratic process entails not only the electing of governments but also the participation by citizens' groups in public debate.

On that note, we certainly appreciate the opportunity to express our views on the proposed North American Free Trade Agreement, although I must add we certainly would have appreciated a bit more notice.

Most recently, in October 1992, the coalition organized a conference on the new global competitiveness. What is it? Should we be concerned? Our guest speaker, Sithembiso Nyoni, from the largest grass-roots movement in southern Africa, the Organization of Rural Associations for Progress in Zimbabwe, informed us about the destructive impact structural adjustment is having on the poor of her country.

At the same conference Dr. Barb Neis, of the Memorial University sociology department, informed us about free trade's impact on our fishery. It is for this reason that we asked Dr. Neis to be part of our delegation, to allow her to share her findings with you.

[*Traduction*]

M. Dobbin: Disons que nous pourrions moins facilement le concurrencer.

M. Bosley: Merci. J'ai bien compris.

Le président: Je vous remercie, messieurs, de votre présence et de votre soutien de l'Accord de libre-échange nord-américain, et de nous avoir fait part de vos préoccupations dans quatre domaines bien précis. Votre contribution sera certainement utile aux membres du Comité. Nous vous remercions de votre participation.

M. Callaghan: Merci beaucoup.

Le président: Nous allons faire une pause de quelques minutes pour essayer d'améliorer notre système de son.

Le président: Nous souhaitons la bienvenue à notre deuxième groupe de ce matin, la Newfoundland and Labrador Coalition for Equality qui est représentée par Bill Hynd, Gail Tricco et M^me^ Neis, qui font leur exposé ensemble.

Mme Gail Tricco (coprésidente, Newfoundland and Labrador Coalition for Equality): La Coalition for Equality est une association non partisane d'organisations et de particuliers créée pour se pencher sur des questions qui intéressent l'ensemble de la population et pour susciter dans la société canadienne un engagement plus profond en faveur de la justice sociale et un concept plus large du processus démocratique. Ce qui nous unit, c'est que nous soutenons les membres de notre société actuellement engagés dans des luttes difficiles pour atteindre l'égalité.

Nous n'avons pas de personnel rémunéré. Nous sommes tous des bénévoles représentant différents secteurs de la société: les groupes anti-pauvreté, les syndicats, l'église, le mouvement féminin et le développement international. Nous croyons que le processus démocratique suppose non seulement l'élection des gouvernements, mais aussi la participation des citoyens au débat public.

À ce propos, nous tenons à vous remercier de l'occasion qui nous est ici donnée d'exprimer notre point de vue sur l'Accord de libre-échange nord-américain actuellement à l'étude, même si nous aurions préféré avoir un plus long préavis.

Tout dernièrement, en octobre 1992, la Coalition a organisé une conférence sur la nouvelle compétitivité mondiale. En quoi consiste-elle? Y a-t-il lieu de s'en inquiéter? Notre conférencier invité, M. Sithembiso Nyoni, qui représente le plus important mouvement de citoyens ordinaires d'Afrique australe, soit l'Organization of Rural Associations for Progress in Zimbabwe nous a alors parlé de l'incidence fort négative des ajustements de structures sur les pauvres de son pays.

Lors de cette même conférence, M^me^ Barb Neis, du Département de sociologie de l'Université Memorial, nous a entretenu de l'incidence du libre-échange sur la pêche. Voilà pourquoi nous avons invité M^me^ Neis à se joindre à nous pour lui donner l'occasion de vous faire part de ses constatations.

[*Text*]

Also for your information, this February 27 and 28 the coalition, along with the St. John's and District Labour Council, is hosting a follow-up conference, part of which will focus on NAFTA and will feature a presentation from a union rights activist from Mexico. You're all invited to attend. Registration is $5 for employed persons, $2 for the unemployed.

Before actually presenting our reasons for opposing NAFTA, we would like to remind you about the state of our province's well-being today. As is the case throughout Canada, we are seeing growing unemployment and poverty rates as we continue to retain the honour of having some of the highest unemployment and poverty rates in the land.

Just recently those responsible for administering social services to the needy of this province had to demonstrate publicly to demand more support. They have found their case-loads multiplying dramatically. More and more schools are realizing the need to establish school lunch programs to assist poor, hungry children to stay alert during class time. These are serious issues that certainly need addressing.

Mr. Bill Hynd (Co-Chair, Newfoundland and Labrador Coalition for Equality): So how does the coalition feel about NAFTA? We would like to begin by recalling for you our position on the free trade agreement, and we would like to draw your attention to the coalition's pamphlet on free trade. This pamphlet was written in 1988.

As you can see, we opposed the free trade agreement on the grounds that potential losses outnumbered the proposed benefits; we simply had too much to lose. Our main concern was the loss of high-paying, full-time jobs, which has happened not only in Newfoundland but throughout Canada. We predicted a reduction in federal transfer payments, and this has happened. We argued that our social programs would face cuts, and this has happened. We contended that our labour legislation would be increasingly under attack, and this has happened. We anticipated that special initiatives for women, such as pay equity and child care provisions, would be increasingly difficult to pursue, and this has happened. We were concerned the ability to exploit our energy and resources so as to benefit local people would be reduced, and this has happened. And we argued that despite the promise of more secondary processing jobs in the fishery, there was no guarantee this would happen, and as we know, it did not.

Why do we oppose the North American Free Trade Agreement? Quite simply, for all the same reasons for which we opposed the free trade agreement. We foresee a continuing loss of jobs as more and more business people move to those countries south of our border, such as in the maquiladora of Mexico, where manufacturing costs are a fraction of ours.

[*Translation*]

À titre d'information, il conviendrait de vous faire savoir que la Coalition, de concert avec le St. John's and District Labour Council, organise les 27 et 28 février une conférence complémentaire pendant laquelle nous parlerons de l'ALÉNA et entendrons l'exposé d'un militant syndical du Mexique. Vous y êtes tous invités. Les droits d'inscription sont de 5$ pour ceux qui ont un travail et de 2$ pour les chômeurs.

Avant de vous expliquer les raisons pour lesquelles nous sommes contre l'ALÉNA, il nous semble important de vous rappeler un peu la situation de notre province à l'heure actuelle. Comme c'est le cas partout au Canada, les taux de chômage et de pauvreté continuent de croître, et notre région a toujours le triste honneur d'avoir les taux de chômage et de pauvreté les plus élevés au pays.

Tout récemment, ceux qui sont chargés de fournir des services sociaux aux personnes nécessiteuses de la province ont dû participer à une manifestation publique pour demander plus de fonds. Ils constatent une augmentation radicale du nombre de cas qu'ils ont à traiter. De plus en plus d'écoles se rendent compte qu'elles ont besoin de programmes de déjeuner pour aider les enfants pauvres qui ne mangent pas assez à rester éveillés pendant les heures de classe. Il s'agit là de problèmes graves qu'il faut absolument aborder.

M. Bill Hynd (coprésident, Newfoundland and Labrador Coalition for Equality): Quelle est donc la position de la Coalition face à l'ALÉNA? Il nous semble important, dans un premier temps, de vous rappeler notre position sur l'Accord de libre-échange, et à cet égard, nous attirons votre attention sur le mémoire publié par la Coalition concernant le libre-échange. Ce document remonte à 1988.

Comme vous le voyez, nous étions contre l'Accord de libre-échange parce que nous étions convaincus que les effets négatifs risquaient de l'emporter sur les prétendus avantages; il nous semblait tout simplement que nous risquions trop. Nous nous préoccupions surtout de la disparition d'emplois à plein temps et à salaire élevé, crainte qui s'est avérée fondée puisque de tels emplois ont disparu non seulement à Terre-Neuve mais partout au pays. Nous avons également prédit une réduction des paiements de transfert fédéraux, ce qui s'est produit. Nous soutenions que nos programmes sociaux feraient l'objet de compressions budgétaires, ce qui s'est produit aussi. Nous nous disions convaincus que notre législation visant la main-d'oeuvre serait de plus en plus attaquée, ce qui a été le cas. Nous nous doutions que des initiatives spéciales visant les femmes, telles que celles concernant l'équité salariale et la garde d'enfants, seraient de plus en plus difficiles à conserver, ce qui s'est produit. Nous craignions que notre capacité d'exploiter nos ressources énergétiques et naturelles de façon à en faire profiter les collectivités locales soit compromise, ce qui s'est produit. Et nous avons fait valoir que rien ne garantissait la création d'emplois dans le secteur secondaire, malgré les promesses qui avaient été faites, et, comme nous le savons tous, ces emplois ne se sont jamais concrétisés.

Pourquoi sommes-nous contre l'Accord de libre-échange nord-américain? Et bien, pour les mêmes raisons qui nous ont empêché de soutenir l'Accord de libre-échange. Nous prévoyons la disparition d'encore plus d'emplois à mesure qu'un nombre accru d'entreprises quitteront le Canada pour aller s'installer dans les pays situés au sud de notre frontière, comme dans les maquiladoras au Mexique, où la fabrication coûte infiniment moins cher.

[*Texte*]

We see NAFTA as causing further erosion of our social programs and increased attacks on existing labour legislation as we harmonize to U.S. standards. We anticipate less being available to have-not provinces in transfer payments. Of course we oppose NAFTA because it attacks our sovereignty and democracy.

All for what? A new corporate agenda that has won for itself such protectionist clauses as intellectual property rights?

• 1015

It is our firm belief that those who are in support of NAFTA are people who admire the U.S. way of doing things, especially when it comes to doing business. We accept that in some cases NAFTA will be good for business. But we tire of the assumption, too often made, that what is good for business is good for the country. We feel the U.S. way of doing business has led to a more polarized society, with growing levels of inequality, never mind the levels of violence. As we know, the Mexican economy has created an extremely stratified society, with a relatively small coterie of very rich amidst a sea of millions suffering in Third World poverty. Do those people who support NAFTA believe having a growing army of poor people desperate for work will be good for business?

Ms Tricco: We in Newfoundland have had the experience of U.S. companies winning contracts over local companies. A few years back Memorial University awarded its food services contract to a U.S. company, Mariot. Mariot's bid was lower than that of the local companies only in that it planned to slash the labour contract the workers had fought hard to win from the previous employer. It was too bad for Mariot that despite its determination to reduce wages drastically the workers refused to accept Mariot's contract and went on strike. Mariot eventually realized it was not going to make its profits on the backs of Newfoundland workers. If this is what NAFTA is going to bring more of, then who needs it?

If the experience of the past decade has taught us anything, it's that the trickle-down economics to which the corporate agenda and NAFTA subscribe do not necessarily make for a healthy community. In 1980 food banks were uncommon in Canada. Today there are more food banks than there are McDonald's. Some have gone so far as to argue that food banks are Canada's one growing industry.

We believe it's time to abandon NAFTA and its sidekick, trickle-down economics, and replace it with a new model, one that supports the concept of percolate-up. If you give more money to poor people, preferably through decent-

[*Traduction*]

Pour nous, l'ALÉNA risque d'entraîner une détérioration encore plus grave de nos programmes sociaux et une attaque encore plus soutenue contre notre législation du travail, à mesure que nos normes s'apparenteront à celles des États-Unis. Nous nous attendons donc à ce que les provinces moins bien nanties reçoivent moins de fonds sous forme de paiements de transfert. Et, bien entendu, nous sommes contre l'ALÉNA parce qu'il compromet notre souveraineté et notre régime démocratique.

Que nous apporterait-il cet accord, en fin de compte? Une meilleure protection des priorités des grandes entreprises au moyen de clauses protectionnistes comme celles qui visent les droits de propriété intellectuelle?

Nous sommes fermement convaincus que ceux qui appuient l'ALÉNA sont des gens qui admirent l'approche américaine, surtout en affaires. Nous sommes prêts à admettre que l'ALÉNA pourrait, dans certains cas, être profitable aux entreprises canadiennes. Mais nous en avons assez de nous faire dire, comme on le répète souvent, que ce qui profite aux entreprises profite nécessairement au pays en général. En ce qui nous concerne, l'approche américaine en affaires a créé une société plus polarisée, dont les membres sont de plus en plus inégaux (et nous passons sous silence la violence qui la caractérise). Comme nous le savons, l'économie mexicaine a donné lieu à une société excessivement stratifiée, dans laquelle une assez petite coterie de personnes richissimes vivent côte à côte avec des millions de personnes aux prises avec la pauvreté typique des pays du tiers-monde. Ceux qui appuient l'ALÉNA pensent-ils que le fait de créer une armée toujours grandissante de pauvres, qui cherchent désespérément un travail, sera profitable?

Mme Tricco: Nous, à Terre-Neuve, avons justement vu des entreprises américaines décrocher des contrats à la place de compagnies locales. Il y a quelques années, l'Université Memorial a adjugé son contrat de services alimentaires à une compagnie américaine qui s'appelle Mariot. L'offre de Mariot était moins élevée que celles des sociétés locales uniquement parce qu'elle avait l'intention de ne pas respecter la convention collective pour laquelle les travailleurs s'étaient battus avec l'employeur précédent. Malheureusement pour Mariot, malgré sa volonté de réduire considérablement les salaires des travailleurs, ceux-ci ont refusé d'accepter le contrat offert par la compagnie et ont fait grève. Les responsables de Mariot ont fini par comprendre qu'il ne leur serait pas possible de faire des bénéfices sur le dos des travailleurs terre-neuviens. Si c'est cela que doit aussi nous apporter l'ALÉNA, nous préférons nous en passer.

Si l'expérience de la dernière décennie nous a appris quelque chose, c'est que la théorie de la percolation défendue par les grandes entreprises et par les partisans de l'ALÉNA ne crée pas forcément des communautés saines. En 1980, les banques d'alimentation étaient extrêmement rares au Canada. De nos jours, elles sont plus nombreuses que les restaurants McDonald. Certains disent même que les banques d'alimentation représentent l'unique industrie canadienne qui soit en expansion.

Selon nous, il faut maintenant abandonner l'ALÉNA et la théorie de la percolation, pour les remplacer par un nouveau modèle fondé sur la théorie de l'osmose ascendante. Si l'on donne plus d'argent aux pauvres, et préférablement

[*Text*]

paying jobs, then guess what you'll find? Poor people tend to spend their money in local stores that employ local people. Poor people have more than a sentimental attachment to our country. They have an economic one. It is time we worked on developing an industrial strategy that has as its goal full employment and meeting the basic needs of its people.

Giving more money to the rich via tax breaks does not guarantee they'll spend it in Canada. They might invest it in offshore mutual funds, or they might open a business in Mexico or even New Hampshire, where operating costs can be cheaper than in Canada. Or they might build a retreat in Austria, or they might simply join many of our politicians on holiday in Florida.

We want to see our government commit itself to building strong, vibrant communities, where the concept of caring and sharing are more important than the pursuit of personal wealth and greed. We want our social policy to dictate our trade policy and not the other way around. We want our government to use its energy to attack unemployment and the poverty problem and cease from its attacks on the victims of corporate capitalism. We continue to hope our politicians will soon wake up and realize that the poverty crisis afflicting our country is an expense we can't afford to ignore.

Mr. Hynd: The general tenor of today's political debate seems to suggest we're unable to do anything about such issues as growing poverty. To those who preach this gospel, we can only wonder if these people really believe that if we ignore the problem of poverty, the problem will go away. Surprise, surprise, this is not the case, as the 1991 Senate report on children and poverty found. According to the report, poor children who become high school drop-outs are likely to cause Canada somewhere in the vicinity of $23 billion in lost incomes over the next 20 years. The Senate report concluded we could save $10 billion over the same period if only we introduced programs that would help low-income families and children. It seems like a sound investment to us.

In October 1990 our Prime Minister had the privilege of co-hosting the first world summit for children. In his address to the world leaders in attendance, Prime Minister Mulroney stated that children need not die for lack of immunization or clean water or adequate food. Children need not grow up illiterate, neglected, and abused. These are ills that can be remedied.

We believe NAFTA and its accompanying corporate agenda would only aggravate our country's poverty problem as it works to build a leaner, meaner Canada. We want to hold our Prime Minister to his words and demand he return

[*Translation*]

des emplois raisonnablement bien payés, que va-t-il se passer? Eh bien, les pauvres auront tendance à dépenser leur argent dans les magasins locaux qui engagent des gens locaux. Les pauvres ont plus qu'un simple lien sentimental avec notre pays. Ils ont également un lien économique. Il est donc temps que nous élaborions une stratégie industrielle qui vise le plein emploi et la satisfaction des besoins fondamentaux de la population.

Si l'on donne plus d'argent aux riches, aux moyens d'avantages fiscaux, rien ne garantit qu'ils vont le dépenser au Canada. Ils vont peut-être l'investir dans des fonds mutuels étrangers, ou encore lancer une entreprise au Mexique ou même au New Hampshire, où ils auraient des frais d'exploitation moins élevés. Ils pourraient aussi décider de se faire construire une maison de campagne en Autriche, ou encore de se joindre à la multitude d'hommes et de femmes politiques qui prennent leur congé en Floride.

Nous souhaitons que notre gouvernement s'engage donc à édifier des communautés fortes et dynamiques, où le partage et le bien-être d'autrui l'emportent sur l'enrichissement personnel et la cupidité. Nous voulons que notre politique sociale oriente notre politique commerciale, et non l'inverse. Nous voulons que notre gouvernement s'attaque au chômage et à la pauvreté, et non aux victimes du capitalisme. Nous continuons d'espérer que nos hommes et femmes politiques vont bientôt se réveiller et constater que la crise de la pauvreté que nous connaissons ici au Canada est un problème d'une gravité telle que nous ne pouvons plus nous permettre de l'ignorer.

M. Hynd: Le ton général de l'actuel débat politique donne à penser que nous sommes dans l'impossibilité de contrer des problèmes comme la pauvreté grandissante au Canada. Nous devons nous demander si ceux qui défendent cette hypothèse sont réellement convaincus qu'il suffit de fermer les yeux sur le problème de la pauvreté pour le faire disparaître. Ils seront peut-être surpris d'apprendre qu'il n'en est rien, comme nous l'a fait remarquer le rapport publié par le Sénat sur les enfants et la pauvreté en 1991. Selon ce rapport, les enfants pauvres qui finissent par abandonner leurs études au secondaire vont nous coûter quelque 23 milliards de dollars en revenus perdus au cours des 20 prochaines années. Le rapport sénatorial conclut qu'il serait possible d'économiser 10 milliards au cours de la même période si nous mettions en oeuvre des programmes visant à aider les familles à faible revenu et les enfants. En ce qui me concerne, ce serait un bon investissement.

En octobre 1990, notre premier ministre a eu le privilège d'être l'hôte conjoint du premier Sommet mondial pour les enfants. Dans le discours qu'il a prononcé devant les chefs d'État du monde entier qui assistaient à la conférence, M. Mulroney a déclaré que les enfants ne devraient jamais mourir parce qu'ils n'ont pas été vaccinés, parce qu'ils n'ont pas d'eau propre, ou parce qu'ils n'ont pas assez à manger. Il a dit que les enfants d'aujourd'hui ne devraient pas être analphabètes, négligés ou maltraités, car ce sont des maux auxquels il est possible de remédier.

Nous sommes convaincus, pour notre part, que l'ALÉNA et les intérêts commerciaux qu'il défend ne feront qu'aggraver le problème de la pauvreté que nous connaissons actuellement au Canada, en créant un pays moins aisé et

[*Texte*]

to our heritage, which believes in fair taxation, medicare, strong social programs, and a commitment to build a more equal Canada. Davis Inlet is just a reminder that we still have a long way to go.

• 1020

Dr. B. Neis (Sociologist, Newfoundland and Labrador Coalition for Equality): The focus of my talk is NAFTA and the Atlantic Canadian fisheries. This is a preliminary statement on research in progress. I have not had time to complete this research. It was started prior to the actual release of the NAFTA document. It deals with some important but largely neglected issues.

In its 1988 statement on the free trade agreement and Canada's fishery, the federal government maintained the Canadian fishing industry unquestionably would benefit from the Canada–U.S. Free Trade Agreement. The basis for this argument included Canada's status as a fish–exporting nation and its heavy reliance on the American market, possible increases in investment and secondary processing linked to the agreement and, it was claimed, more secure access to a market that was stagnating and increasingly protectionist.

Underlying these claims was the assumption that "The application of increasingly sophisticated scientific technology has brought about a dramatic recovery of a number of fish stocks that had been severely overexploited". In short, a major component of official government predictions about the impact of the FTA on the fishery was the assumption that our fish stocks were adequately managed, recovering, and could be fished sustainably at the levels that existed in the mid–1980s. All these assumptions are now in question. This is evidenced by the northern cod moratorium, major reductions in total allowable catches for other groundfish stocks, and related proposals to downsize the fishery dramatically and reduce fish processing capacity by up to 50% in the northern cod area.

Federal government claims regarding the potential benefits of NAFTA for the Atlantic fishing industry have been, perhaps not surprisingly, somewhat more restrained. In its 1992 statement, "NAFTA in Newfoundland: What's in the Agreement for the Newfoundland Economy", the federal government argues that it includes "improved access to the Mexican market for harvesting and processing technologies for seafood and for certain kinds of seafood themselves". We're also told that as in the FTA, NAFTA allows the Atlantic provinces to retain restrictions on the export of unprocessed fish while reducing investment restrictions in the fishery sector. Finally, the agreement contains, we are told, "a strong commitment to sustainable development, environmental protection, and conservation".

[*Traduction*]

moins généreux. Nous exigeons de notre premier ministre qu'il respecte sa parole en nous rendant notre patrimoine, c'est–à–dire un système d'imposition juste, des soins médicaux, des programmes sociaux dynamiques et une volonté de créer un Canada plus équitable. Les récents événements de Davis Inlet nous rappellent justement que nous avons encore beaucoup de chemin à faire.

Mme B. Neis (sociologue, Newfoundland and Labrador Coalition for Equality): Mon intervention portera sur l'ALÉNA et les pêches du Canada Atlantique. Il s'agit d'une déclaration préliminaire au sujet de recherches en cours que je n'ai pas encore eu le temps de terminer. Je les ai commencées avant la publication officielle du texte de l'ALÉNA. Ces recherches portent sur des questions importantes mais souvent négligées.

Dans sa déclaration de 1988 sur l'Accord de libre–échange et les pêches canadiennes, le gouvernement fédéral assurait que l'Accord de libre–échange entre le Canada et les États–Unis aurait à coup sûr des répercussions favorables sur l'industrie canadienne de la pêche. On expliquait cela par le fait que le Canada est un exportateur de poisson et qu'il dépend fortement du marché américain, que l'Accord était susceptible d'entraîner une augmentation des investissements et du traitement secondaire ainsi que, assurait–on, un accès plus sûr à un marché en stagnation et de plus en plus protectionniste.

L'idée sous–jacente à tout cela était que l'application d'une technologie scientifique de plus en plus perfectionnée a entraîné une reconstitution inespérée de plusieurs stocks de poisson que l'on avait gravement surexploités. En bref, les prévisions officielles du gouvernement relativement aux répercussions de l'ALE sur la pêche reposaient, pour une large part, sur l'hypothèse que nos stocks de poissons étaient bien gérés, qu'ils se régénéraient et qu'on pourrait durablement les exploiter au même rythme que vers le milieu des années quatre–vingt. Toutes ces hypothèses sont maintenant sujettes à caution; comme le montre le moratoire sur la morue du Nord, l'importante réduction du total des prises autorisées pour d'autres poissons de fond, et d'autres propositions connexes visant à diminuer fortement la pêche et à réduire les capacités de traitement du poisson dans une proportion pouvant atteindre 50 p. 100 dans la région pêchant la morue du Nord.

On ne sera peut–être pas étonné de constater que le gouvernement fédéral s'est montré plus prudent quant aux possibles retombées positives de l'ALÉNA pour l'industrie de la pêche dans l'Atlantique. Dans une déclaration publiée en 1992 sur les avantages que l'ALÉNA est censé apporter à l'économie de Terre–Neuve, le gouvernement fédéral mentionne un meilleur accès au marché mexicain pour les technologies de récolte et de traitement des produits de la mer et pour certaines sortes de produits de la mer elle–même. On nous dit également que, comme l'ALÉ, l'ALÉNA permet aux provinces de l'Atlantique de maintenir leurs restrictions à l'exportation de poisson non traité tout en abaissant les restrictions pesant sur l'investissement dans le secteur de la pêche. On nous affirme enfin que dans cet Accord, les parties s'engagent fermement à favoriser le développement durable et à protéger et préserver l'environnement.

[*Text*]

How adequate is this portrayal of the impact of NAFTA on the Atlantic Canadian fisheries of the future?

The point I would like to remind you about again is my opening point, that in 1988 the government had absolutely no sense, at least publicly, of the impending massive crisis in our fisheries when it announced what the impacts of the FTA were going to be. I would suggest that at the moment we are at a point of profound uncertainty. We have no idea what the size of our fish stocks will be in the future. The management systems we have in place are very much under question. The science on which we have relied is highly questionable. We are in a situation of profound uncertainty.

The main theme I'm going to make in my talk is, given that context of profound uncertainty, how or why should we embark on signing an agreement that will tie our hands in the future in devising alternative policies and solutions for effectively managing our fisheries?

I've been examining the issue of fisheries and so-called trade liberalization for several months. The research is still incomplete, but I would like to use the work that's been done to suggest ways in which the government's presentation of the impact of NAFTA on the Atlantic Canadian fisheries, like the earlier presentation of the impact of the FTA on fisheries, provides a partial and flawed picture of potential impacts and outcomes.

Most analyses of the potential negative impacts of these agreements on the Atlantic Canadian fisheries have concentrated on the erosion of social programs, such as unemployment insurance and regional development programs. While I consider these concerns to be valid, I'm going to focus my attention elsewhere.

The federal government's analysis of the impact of NAFTA on our fisheries, like its analysis of the FTA, involves a simple extension of the flawed arguments of pro-free trade economists to the fishery. Its underlying logic is that along with other initiatives designed to free up market forces, such as the elimination of internal barriers to trade and privatization, net benefits will be the result of access to larger markets and increased competition, resulting in greater specialization, economies of scale within manufacturing, higher wages, and cheaper consumer goods. While it is accepted, but not acknowledged, in the case of fisheries that there will be rationalization, it is assumed there will also be expansion, as industries—for example, the production of fishery-related technology—become more competitive and efficient and hence internationally competitive, opening up yet more markets.

Free trade proponents may admit the trade theory does not ensure the results of integration will be either balanced or equitable, because this will depend on political, economic, and institutional elements related to the pattern of bargaining power and its evolution over time. However, they generally insist Canadians and Mexicans must go ahead with free trade anyway because of the threat that growing U.S. protectionism and international competition pose to Canadian and Mexican

[*Translation*]

Dans quelle mesure cette description des répercussions de l'ALÉNA sur les pêches du Canada Atlantique et leur avenir était-elle juste?

Comme je le disais en commençant, en 1988, le gouvernement ne se doutait nullement ou tout au moins n'en parlait-il pas publiquement de la crise profonde qui menaçait nos pêches quand il avançait qu'elles allaient être pour elles les répercussions de l'ALE. Je pense que nous nous trouvons actuellement en pleine incertitude. Nous ne savons pas quel sera demain le volume de nos stocks de poisson. Les systèmes de gestion existants sont très contestés; tout comme les connaissances scientifiques sur lesquelles nous nous appuyons. Nous sommes en pleine incertitude.

J'insisterai surtout, dans la suite de mes propos, sur le fait qu'étant donné cette grande incertitude, nous devons nous demander pourquoi nous devrions signer un accord qui nous liera pieds et poings pour ce qui est d'établir des futures politiques ou solutions de rechange nous permettant de gérer efficacement nos pêches?

J'étudie cette question des pêches et de la prétendue libéralisation des échanges depuis plusieurs mois. Mes recherches sont en encore incomplètes mais, sur la base du travail déjà effectuée, je peux déjà vous donner des exemples de la façon dont ce que dit le gouvernement au sujet des répercussions de l'ALÉNA sur les pêches du Canada Atlantique, comme c'était le cas à propos des répercussions de l'ALE, ne donnent qu'une idée partielle et faussée des retombées et des conséquences potentielles.

La plupart des analyses des répercussions négatives possibles de ces accords sur les pêches du Canada Atlantique traitent du coup porté aux programmes sociaux, tels que l'assurance-chômage et les programmes de développement régional. Ces préoccupations me paraissent justes, mais je porterai mon attention ailleurs.

Quand il analyse les répercussions de l'ALÉNA sur les pêches, comme précédemment dans le cas de l'ALÉ, le gouvernement fédéral se contente d'étendre à la pêche les arguments erronés des économistes favorables au libre-échange. Cette argumentation repose sur le raisonnement suivant: grâce également à d'autres initiatives conçues pour libérer les forces du marché, comme l'élimination des barrières internes au commerce et la privatisation, on obtiendra comme avantage net l'accès à des marchés plus vastes et une augmentation de la concurrence, ce qui entraînera une plus grande spécialisation, des économies d'échelle dans l'industrie manufacturière, un relèvement des salaires et une diminution du prix des produits de consommation. On admet, sans vraiment le reconnaître, que le secteur de la pêche fera l'objet d'une rationalisation, mais on suppose qu'il connaîtra également une expansion, du fait que certains secteurs d'activité par exemple la production de techniques liée à la pêche devenant plus concurrentiels et efficaces et pouvant donc mieux affronter les entreprises d'autres pays et s'implanter sur de nouveaux marchés.

Les partisans du libre-échange reconnaissent éventuellement que cette théorie commerciale ne garantit pas que l'intégration se traduira par une situation équilibrée ou équitable, car cela dépendra d'éléments politiques, économiques et institutionnels reliés aux atouts utilisables dans les négociations et à leur évolution dans le temps. Toutefois, ils insistent généralement pour que les Canadiens et les Mexicains s'engagent dans le libre-échange quoi qu'il

[*Texte*]

industry. To rely on the status quo, they tell us, means losing ground, whereas trade agreements offer the promise of more certain markets and the longer-term opportunity to become competitive internationally.

[*Traduction*]

en soit, et ce, à cause de la menace que fait planer sur leurs industries le protectionnisme croissant aux États-Unis et le durcissement de la concurrence internationale. D'après eux, s'en tenir au statu quo reviendrait à perdre du terrain, alors que les accords commerciaux promettent des marché sûrs, plus nombreux et offrent à plus long terme l'occasion de devenir concurrentiels au niveau international.

• 1025

Critics of these agreements maintain there are major problems—and I agree with them—with the economic assumptions behind this position and the more general assumption that these agreements are in fact forms of trade liberalization rather than an effective extension of American protectionism. They argue that FTA and NAFTA advocates mistakenly confound the effects of increased competition and increased market access, thereby obscuring the fact that they need to demonstrate that such agreements actually do increase market access. They point to the persistence of countervail and anti-dumping actions as strong evidence that the FTA not only did not secure increased market access for key Canadian industries but may have made those industries even more vulnerable to trade disputes.

Selon les adversaires de ces accords—et je suis de leur avis—, les hypothèses économiques sur lesquelles s'appuie ce point de vue présentent d'importants problèmes, tout comme l'hypothèse plus générale selon laquelle de tels accords seraient, en fait, des mesures de libéralisation du commerce plutôt qu'une extension de fait du protectionnisme américain. Selon eux, les partisans de l'ALE et de l'ALÉNA se trompent en confondant les effets d'une concurrence accrue et d'un meilleur accès aux marchés, masquant ainsi le fait qu'il leur reste à démontrer que de tels accords facilitent effectivement l'accès aux marchés. Ils insistent sur le maintien de mesures compensatoires et anti-dumping, preuves manifestes que, non seulement l'ALÉNA n'a pas garanti à certaines industries canadiennes clés l'accès à un marché plus vaste et plus sûr, mais qu'au contraire, il les expose davantage aux litiges commerciaux.

Critics also point out that the economic models that support the advocates' claims assume full employment. This allows them to downplay the impact of high rates of unemployment and underemployment in regional economies such as in Atlantic Canada and Mexico on the process of restructuring generated by the agreement. The opponents of free trade maintain that with both agreements there will be a movement of jobs in industries to lower-wage areas, where productivity levels are not necessarily lower than those in Canada and the northern U.S. They point out that the effects of trade liberalization can be expected to be different during periods of economic expansion—and I'll add to that resource abundance—and those of recession and resource depletion. In the case of our fisheries, for example, temporary problems such as high interest rates and imbalance in Canadian-U.S. exchange rates, overfished stocks, and shortage of supply may have increased the likelihood fisheries-related investment will flow to the U.S., Mexico, and elsewhere in South and Central America during the next few years.

Les critiques signalent également que les modèles économiques qui étayent les affirmations des partisans de ces accords reposent sur l'hypothèse du plein emploi. Cela leur permet de minimiser les répercussions des taux élevés de chômage et de sous-emploi dans les économies régionales comme celles du Canada Atlantique et du Mexique en disant qu'il ne s'agit que d'une restructuration engendrée par l'accord. D'après les adversaires du libre-échange, les deux accords vont entraîner un déplacement des emplois industriels vers les régions à faibles taux de rémunération où le niveau de productivité n'est pas nécessairement inférieur à celui du Canada et du Nord des États-Unis. Ils soulignent que l'on peut s'attendre à ce que la libéralisation des échanges ait des effets différents en période d'expansion économique—et j'ajouterais également d'abondance de ressources—et en période de récession et d'épuisement des ressources. Par exemple, dans le cas de nos pêches, des problèmes temporaires, comme des taux d'intérêt élevés, le déséquilibre du taux de change entre le Canada et les États-Unis, les stocks de poisson surexploités et le manque d'approvisionnement, inciteront peut-être à aller investir, pour le secteur de la pêche, aux États-Unis, au Mexique et dans d'autres pays d'Amérique latine dans les toutes prochaines années.

In short, advocates of the agreement tend to operate with economic models but assume it will result in increased competition, expanded markets, and full employment. While they might suggest policies that would encourage an equitable distribution of these benefits, they have no theory of politics that would account for the likelihood of their introduction. Their approach relies on pluralist assumptions about the political process that allow them to assume states represent

En bref, les partisans de l'accord s'appuient sur des modèles économiques, mais ils supposent que celui-ci aura pour résultats un renforcement de la concurrence, une expansion des marchés et l'atteinte du plein emploi. Certains d'entre eux proposent des politiques qui encourageraient une répartition équitable de ces avantages, mais ils n'ont aucune théorie politique en garantissant l'application. Il s'appuient sur des hypothèses pluralistes en matière politique qui leur

[*Text*]

the interests of the people. I think that assumption is highly questionable, and certainly it would be questioned in many communities in rural Newfoundland today. In addition, they argue that in the context of increased global competition and the threat of American protectionism there is no choice.

Critics, on the other hand, link these agreements to global restructuring. They see them as a response on the part of the U.S. government and American capital to the increased competition from the EEC and from the Asian national economies created by post-World War II U.S. policies. Seen in this light, the agreements are attempts to recreate colonies as a basis for protection while American-based transnational corporations restructure. For this reason they pose significant threats to the capacity of Canadians to control their resources and their markets and develop them in their own interest.

Critics maintain that the enormous differences between the three countries in terms of the structure of their economy, political structures, and levels and types of intervention mean these agreements will have profound impacts. They reject pluralist interpretations of politics, in particular in relation to Mexico. They also argue that whatever protection the U.S. achieves through these agreements will come at the expense of organized labour, women and other vulnerable groups, and the environment.

Within the context of these agreements and American dominance, social programs are being attacked as subsidies, but wages below the cost of subsistence are not. Higher environmental standards, including conservation measures, policies related to food and energy self-sufficiency, and those designed to reduce regional disparities, are attacked as non-tariff barriers to trade, but failure to enforce environmental standards and the creation of low-wage vulnerable regions are not.

Because of power differentials between the participants, the agreements will permit the American government to protect more of its industries while allowing transnational firms based in North America to increase their control over Canadian and Mexican markets and resources, and, through the protection of intellectual property, their control over future development. Along with privatization and other initiatives to free up market forces, these agreements will further undermine the strength of Canadian and Mexican governments, and relatedly, their capacity to direct the development of their economies.

• 1030

Critics also see the agreements as profoundly undemocratic, because they undermine the power of regional governments and entail the transfer of control over national economies to non-elected, non-democratic, trade-related decision-making bodies.

[*Translation*]

permette de penser que les États représentent les intérêts de leurs populations. Cela me paraît éminemment contestable et de nombreuses communautés rurales de Terre-Neuve ne l'admettraient certainement pas non plus aujourd'hui. En outre, ils prétendent que, vu la concurrence mondiale accrue et la menace du protectionnisme américain, nous n'avons pas le choix.

Par contre, les adversaires des accords rattachent ceux-ci à la restructuration mondiale. Ils y voient une réaction du gouvernement et du capital américain à la concurrence accrue émanant de la CEE et des économies nationales asiatiques issues des politiques mises en oeuvre par les États-Unis après la Deuxième Guerre mondiale. Dans cette perspective, ces accords cherchent à rétablir des colonies, garanties d'une certaine protection, pendant que les sociétés transnationales dont le siège est aux États-Unis adaptent leurs structures. Voilà pourquoi ces accords compromettent gravement la capacité des Canadiens de contrôler leurs ressources et leurs marchés et de les développer en fonction de leurs propres intérêts.

Pour leurs adversaires toujours, les différences énormes entre les trois pays pour ce qui est de la structure économique et politique et du niveau et des modalités d'intervention gouvernementale dans l'économie, ces accords auront de profondes répercussions. Ils refusent les interprétations pluralistes en matière politique, notamment en ce qui concerne le Mexique. Ils affirment également que toute protection dont les États-Unis parviendront à se doter grâce à ces accords sera obtenue aux dépens des travailleurs syndiqués, des femmes, des autres groupes vulnérables et de l'environnement.

S'agissant de ces accords et de la domination américaine, on s'attaque aux programmes sociaux, qui seraient des subventions déguisées, mais pas aux salaires inférieurs au niveau de subsistance. Le relèvement des normes environnementales, y compris les mesures de conservation, les politiques favorisant l'autosuffisance alimentaire et énergétique ou diminuant les disparités régionales sont montrés du doigt, car ils constitueraient des obstacles non tarifaires au commerce, mais on ne dénonce pas la non-application de normes environnementales ou la création de régions à faibles niveaux de rémunération.

Vu la différence de puissance entre les participants, les accords permettront au gouvernement américain de protéger davantage de ses industries, tout en permettant aux entreprises transnationales ayant leur siège en Amérique du Nord de contrôler davantage les marchés et les ressources du Canada et du Mexique, et, par le biais de la protection de la propriété intellectuelle, leur évolution future. De concert avec la privatisation et les autres initiatives visant à libérer les forces du marché, ces accords saperont encore plus la force des gouvernements du Canada et du Mexique et, par là-même, leur aptitude à orienter le développement de leur économie.

Les adversaires des accords les jugent également profondément anti-démocratiques, car ils minent les pouvoirs des gouvernements régionaux et supposent le transfert du contrôle des économies nationales à des organismes décisionnaires non élus, non démocratiques et liés aux entreprises.

[*Texte*]

In short, for the critics, with whom again I agree, these agreements and the global restructuring they are part of cannot be reduced to technical changes designed to free up market forces. On the contrary, they are about restructuring and related struggles over relations of class, gender, region, and the relationship between capitalism and nature.

Far from freeing trade and limiting government intervention, these complex agreements are better seen as protectionist. They will encourage the protection of private property, corporate expansion, and intellectual property rights at the expense of human rights, universal access to the requirements for health and well-being, and our capacity to manage our resources and environment responsibly for the future.

Those are the general pro-and anti-positions in relation to the agreement, with which you are probably familiar. One of the problems with both of them, however, is that they treat resources such as the fishery. . .both perspectives tend to assume resource-based industries such as the fishery are going to expand as a result of agreements of this kind. I would like to question that assumption.

First of all, wealth generation in resource-related industries is increasingly related not to the production of the resource but to the transformation of that resource into a wide range of different products by the service-related industries. But secondly, fishery resources as we have known them, and the fishery industry as we have known it, are in a process of dramatic transformation. I would argue, and I think many people would agree, the future of our wild fisheries is highly in question, and what we are seeing happening at a global level is basically an aquaculture revolution. That aquaculture revolution means it's going to transform dramatically both the place where fish is produced and the wealth generation related to fish production in the future.

So one of the key questions we have to ask is, how will agreements such as the free trade agreement and NAFTA affect the future location of fish production, and who ultimately will derive wealth from fish production and the future location of fish markets? Those are the fundamental questions, and those kinds of questions are not addressed in the federal government's highly superficial treatment of the impacts of NAFTA on our fishery.

My argument is that the future of the wild fisheries of Atlantic Canada is threatened from two directions. On the one hand, they're threatened because we have not been able to manage them effectively and because we obviously do not have the kind of scientific knowledge we need in order to prevent massive overfishing.

The depth of this crisis is evident. It's evident to anyone who lives in the region. In fact, it is so severe that many people are seriously questioning the likelihood fish stocks off the Labrador coast, for example, will ever recover. We may be looking at a situation where we have gone beyond the point of no return with at least part of our wild fish stocks. We have a situation where we don't yet know what kind of scientific knowledge we need. We don't yet know what kind

[*Traduction*]

En bref, selon leurs adversaires, dont je partage l'opinion, ces accords et la restructuration mondiale dans laquelle ils s'inscrivent ne représentent pas seulement des changements techniques destinés à libérer les forces du marché. Au contraire, ils constituent une tentative de restructuration et visent à étouffer des conflits dans les relations entre les classes, les sexes, les régions ainsi que les rapports entre le capitalisme et la nature.

Loin de libérer le commerce et de limiter l'intervention gouvernementale, ces accords complexes seraient en fait des mesures protectionnistes. Ils encourageront la protection de la propriété privée, l'expansion des grandes sociétés et les droits de propriétés intellectuelles, et ce, aux dépens des droits de la personne, de l'accès universel aux mesures élémentaires de protection de la santé et du bien-être et de notre capacité à gérer de façon responsable nos ressources et notre environnement en pensant à demain.

Tels sont donc, de façon générale, les arguments avancés pour ou contre cet accord, que vous connaissez sans doute déjà. L'un des problèmes qui se posent cependant dans un cas comme dans l'autre, est le traitement des ressources comme la pêche. . . dans les deux cas, on tend à avancer que les industries basées sur des ressources comme la pêche verront leur expansion favorisée par les accords de ce type. Je voudrais contester cette hypothèse.

Premièrement, la production de richesse dans les industries rattachée aux ressources dépend de plus en plus, non pas de la production de cette ressource, mais de sa transformation en une large gamme de produits différents par les industries de service. Deuxièmement, les ressources amniotiques additionnelles et l'industrie traditionnelle de la pêche sont en proie à une transformation radicale. Je pense, et beaucoup seront sans doute d'accord avec moi, que l'avenir de la pêche en mer est fortement compromis. Nous assistons actuellement à une révolution à l'échelle mondiale, l'avènement de l'aquaculture, qui va modifier de fond en comble aussi bien le lieu de production du poisson que la production de richesse accompagnant la production de poissons.

L'une des principales questions que nous avons à nous poser est donc de savoir quelles répercussions des accords comme l'ALE et l'ALÉNA auront sur les choix futurs des lieux de production du poisson. Nous devons aussi nous demander qui, en fin de compte, pourra s'enrichir grâce à la production de poissons et à l'emplacement futur des marchés accessibles aux poissons. Voilà les questions fondamentales, questions que le gouvernement fédéral n'aborde pas tant qu'il parle de façon très superficielle des répercussions de l'ALÉNA sur nos pêches.

Selon moi, l'avenir de la pêche en mer dans le Canada Atlantique est sous le coup d'une double menace. D'un côté, nous n'avons pas su la gérer de façon efficace et nous ne disposons manifestement pas des connaissances scientifiques qui nous permettraient d'éviter une surpêche démesurée.

L'ampleur de la crise est évidence pour tous ceux qui vivent dans la région. En fait, elle est si grave que beaucoup se demandent sérieusement si les stocks de poissons au large des côtes du Labrador, par exemple, pourront jamais se régénérer. On peut se demander si nous n'avons pas déjà dépassé le point de non-retour pour une partie au moins de nos stocks naturels de poissons. Nous ne savons même pas encore exactement de quel type de connaissances scientifiques

[*Text*]

of management regime will work if we are going to get those fish stocks back and help them recover.

The other side of that is the aquaculture revolution, which is happening on a global level and in which Canada is behind many of its international competitors. It's important to recognize that aquaculture is developing rapidly in the southern United States, that it is developing rapidly in many of the Central and South American countries, which will have access to the American market and will probably in all likelihood be brought into NAFTA in the near future. We are entering into an agreement that will put us within the same trading bloc as other countries that are and will in the future be major fish producers. They have abundant natural resources, many of them, but again, they are well ahead of us in the aquaculture revolution.

In addition, in those particular countries we have particular kinds of policies that have encouraged transnational corporations to go in and develop their aquaculture industry. Those transnationals are locating themselves in such a way as to try to capture the wealth generated not so much from growing fish, because there's not a lot of wealth there, as in providing the inputs necessary to do aquaculture and to capture the markets into which aquaculture products will flow. Those transnationals are locating themselves in places such as Ecuador and Chile and, one presumes, will be moving into Mexico as the fishing industry there undergoes transformation in the direction of privatization, which is already happening to some extent.

• 1035

So we are in a situation where we are behind. We are not major producers of either advanced or conventional fisheries technology. We are entering into an agreement that will continue to enhance our reliance on the American market, a market that is stagnant, most people currently recognize, and that in the near future could well be flooded, with the rapid development of aquaculture, with both groundfish and specialty products coming in from the United States itself and from countries in South and Central America.

The first basic point is that NAFTA does not mean any major increases in markets. That's completely unclear. Secondly, we do not have the resources we might need in our wild fisheries in order to maintain access to that market and gain access to that market. In fact, it could be argued the current context of resource depletion and management uncertainty, given we are in the FTA and we're entering NAFTA in the near future, will put us at a disadvantage over the next few years, and investment will be most likely to flow not into Canada but into these other countries.

We are a vulnerable country in fisheries. I don't think there is any question about that. So one of the really fundamental questions we have to ask is, how will NAFTA affect our vulnerability and how will it affect our capacity to reposition ourselves and our fishery industry in relation to the American market and in relation to global markets in the next few years?

[*Translation*]

nous avons besoin. Nous ne savons pas encore quel mode de gestion nous aidera à favoriser le repeuplement de ces stocks de poissons.

De l'autre côté, nous avons la révolution que représente l'aquaculture. Elle se produit à l'échelle mondiale et le Canada est à la traîne par rapport à nombre de ses concurrents internationaux. Il est important de comprendre que l'aquaculture connaît un développement rapide dans le Sud des États-Unis, ainsi que dans de nombreux pays d'Amérique latine qui auront accès aux marchés des États-Unis et seront, selon toute probabilité, intégrés d'ici peu à l'ALÉNA. Nous adhérons à un accord qui nous placera dans le même bloc commercial que d'autres pays qui sont et seront d'importants producteurs de poissons. Plusieurs d'entre eux ont des ressources naturelles abondantes mais, ne l'oublions pas, ils sont bien en avance sur nous en matière d'aquaculture.

En outre, certains de ces pays ont pris certaines mesures qui ont encouragé les sociétés transnationales à aller s'y installer pour développer leur aquaculture. Ces transnationales s'installent d'une façon qui leur permet d'accaparer non pas tant la richesse découlant de la production de poissons, car cela ne rapporte pas beaucoup, que celle des biens et services nécessaires pour pratiquer l'aquaculture et remporter des marchés sur lesquels seront écoulés les produits de l'aquaculture. Ces transnationales s'installent dans des endroits comme l'Équateur ou le Chili, et l'on peut supposer qu'elles vont en faire autant au Mexique où l'industrie de la pêche est en train d'évoluer vers la privatisation, comme on peut déjà le constater dans une certaine mesure.

Nous sommes donc à la traîne; nous ne sommes pas des producteurs importants de technologies des pêches, qu'elles soient de pointe ou classiques. Nous allons adhérer à un accord qui renforcera notre dépendance à l'endroit du marché américain, un marché qui, de l'avis général, est stagnant et qui, vu le développement rapide de l'aquaculture, pourrait fort bien d'ici peu se trouver «inondé» de poissons de fond et de produits spéciaux en provenance des États-Unis mêmes et de pays d'Amérique latine.

La première vérité fondamentale, c'est que l'ALÉNA n'entraîne pas automatiquement une augmentation importante du nombre des marchés. Cela n'est pas du tout évident. En deuxième lieu, nos ressources halieutiques naturelles ne sont pas suffisantes pour nous permettre de garder notre part du marché ou d'y avoir un meilleur accès. En fait, on pourrait dire qu'étant donné que nous avons déjà adhéré à l'ALÉ et que nous allons souscrire à l'ALÉNA d'ici peu, le contexte actuel d'épuisement des ressources et d'incertitude en matière de gestion constituera pour nous un handicap dans les quelques années à venir; les investissements se dirigeront sans doute non pas vers le Canada mais vers ces autres pays.

Dans le domaine des pêches, le Canada est un pays vulnérable. Cela me paraît incontestable. L'une des questions vraiment fondamentales que nous devons nous poser est celle de savoir en quoi l'ALÉNA influera sur notre vulnérabilité et sur notre aptitude à nous «repositionner», nous et notre industrie de la pêche, par rapport au marché américain et aux marchés mondiaux au cours des prochaines années?

[*Texte*]

Finally, we have an industry in Atlantic Canada that is located in the context of high unemployment and regional disparity. So our concern should not simply be how we can position ourselves in relation to the American market and global market, but also how we can maximize long-term employment from our fishery industries. We are going to need major and creative government policy responses, the outcomes of which, at this point, have to be considered to be very unclear and uncertain.

The NAFTA agreement, it has been argued by critics—correctly, it seems—ties our hands in terms of future policy options, in terms of the kinds of creative responses we could make in relation to our fisheries in the future. It removes decision-making from communities to yet another level of removal from the federal government, to some extent into these non-democratic trade bodies, at a time when social scientists such as myself are arguing the solution to our fisheries crisis is to decentralize decision-making and to move it to the level of local communities and to introduce meaningful home management structures that will build upon fisheries management strategies that worked at the level of local communities for centuries but the effectiveness of which has been eroded by inadequate federal government policies.

It's reasonable to argue that in the context of dramatic change and uncertainty, Canada would be better off operating with as wide a range of policy options as possible as it searches for ways to restructure its own fisheries so as to ensure they are managed sustainably and to maximize the wealth and employment generated from fisheries-related activities in the future. The NAFTA will constrain these policy options in fisheries as in other sectors of our economy. It will also tend to remove fisheries-related decision-making even further from the communities that depend upon it, at a time when many, such as myself, are arguing for more decentralized decision-making and meaningful co-management structures involving fishers and other members of fishing communities as mechanisms both to resolve the current crisis and to ensure future fisheries are sustainable and maximize employment opportunities in this underdeveloped region of the country.

Few would challenge the view that national and regional control over fisheries are essential if they are to be managed sustainably. The alternative is the tragedy of the commons.

However, perhaps we need to be reminded that ecological diversity and social, economic, and cultural diversity mean that while some management mechanisms, such as privatizing fishery resources, which some people argue is on the agenda of the federal government, might be an effective response to fishery management in the context of full employment and scientific certainty, they are a poor alternative in the context of high unemployment and scientific uncertainty.

[*Traduction*]

Pour finir, notre industrie, dans le Canada Atlantique, souffre à la fois du taux élevé de chômage et des disparités régionales. Nous ne devrions donc pas simplement nous préoccuper de notre positionnement par rapport aux marchés américain et mondial mais également de la façon d'avoir le plus d'emplois possible à long terme dans l'industrie de la pêche. Nous aurons besoin d'importantes initiatives gouvernementales novatrices, dont l'issue reste pour le moment très confuse et incertaine.

L'ALÉNA, disent ses adversaires, à juste titre, selon moi, nous lie les mains pour ce qui est de nos options politiques à venir et des façons novatrices dont nous pourrions réagir pour protéger l'avenir de nos pêches. Le processus décisionnel exclut encore plus les collectivités locales. Le gouvernement fédéral s'en reporte dans une certaine mesure à des instances commerciales non démocratiques à un moment où des sociologues comme moi pensent que, pour résoudre la crise des pêches, il convient de décentraliser le processus décisionnel, de le ramener aux communautés locales et d'introduire des structures de gestion efficaces s'appuyant sur les stratégies de gestion des pêches qui ont fait leurs preuves au niveau local au fil des siècles, mais dont l'efficacité a été battue en brèche par les politiques inadaptées du gouvernement fédéral.

On peut soutenir que, dans un contexte de changements radicaux et d'incertitude, le Canada ferait mieux de se doter de la plus large gamme de politiques possible, tandis qu'il recherche des modalités pour restructurer ses propres pêches et faire en sorte qu'elles soient gérées de façon durable, tout en veillant à ce que les activités reliées à la pêche lui donnent dans l'avenir le plus de richesses et d'emplois possible. L'ALÉNA limitera ces options politiques dans le domaine des pêches comme dans d'autres secteurs de notre économie. Et il aura également tendance à écarter le processus décisionnel encore plus des collectivités locales de pêcheurs qui en dépendent, et ce, à un moment où nous sommes nombreux à demander une décentralisation accrue du processus et la création de véritables structures de cogestion auxquelles participeraient les pêcheurs et d'autres membres de leurs collectivités; ainsi, on travaillerait à résoudre la crise actuelle et l'on s'assurait que les pêches peuvent être exploitées de façon durable et que cette région sous-développée de notre pays pourrait profiter au maximum des possibilités existantes en matière d'emploi.

Peu de gens contesteraient la nécessité d'un contrôle national et régional des pêches si l'on veut s'assurer d'une gestion durable. Sinon, on assistera à la tragédie des biens communs.

Quoi qu'il en soit, il ne faut peut-être pas oublier que la diversité écologique, sociale, économique et culturelle signifie que, si certains mécanismes de gestion, comme la privatisation des ressources halieutiques (qui serait, dit-on, envisagée par le gouvernement fédéral), peuvent permettre de régler les problèmes de gestion des pêches dans un contexte de plein emploi et de certitude scientifique, ils sont une piètre solution en cas de chômage élevé et d'incertitude scientifique.

[*Text*]

• 1040

Agreements like NAFTA could well have the effect of pulling science and management into line throughout the Americas, at a time when there is growing recognition of the need for more diverse understandings and management strategies suited to local requirements.

I have one final point. The proponents who argue that NAFTA and the free trade agreement will increase our exports of fisheries products ignore the fact that Canada is a fish-importing nation as well. Between 1988 and 1990 we imported from the United States between a half and a third of the value of fish products we exported. At a global level, in 1990 we imported up to $1 billion worth of fishery products. That doesn't include the fishery products we provide to our own national market from our own fisheries. We have a major market. One of the questions we have to ask is, how will NAFTA affect our control over our own national market and not simply our access to the American market?

The Chairman: Thank you.

Mr. Barrett: There are two aspects to the presentation we've been given. First I want to focus on the Coalition for Equality. It doesn't help you much to be able to say "I told you so", but it appears we're going to do the same thing again. You represent a coalition of groups, including church groups, labour, and interested communities. Do you feel people just feel it's inevitable, or is there a sense that there is a process they can participate in to change this thing?

Mr. Hynd: When the hearings were announced and we heard only five cities were going to be included, only one for Atlantic Canada, of course we were insulted. We wrote to our member in the cabinet, John Crosbie, demanding the hearing be here. We were happy to hear we were being considered. Then we heard, no, they were just extending hearings in Ottawa. To get a call on a Thursday afternoon asking, will you be ready on Tuesday morning, when all of us have other busy things to do, is a bit much.

As I said, we are a volunteer group. We don't have any real research capacity. It is a bunch of organizations and individuals who are concerned about what's happening in our communities. It is nice to let our voices be heard, but yes, we have to say we're cynical. We don't see this as having much impact. Still, we'll continue to fight.

Obviously we'd like to see a federal election come before this thing is passed. We feel this should go to the people, and we'll be determined to fight it. We were concerned to show that what we predicted in 1988 actually has happened. What scares us is that we can't afford to be right this time.

[*Translation*]

Des accords comme l'ALÉNA pourraient bien avoir pour effet de ramener à un même niveau la science et la gestion dans l'ensemble des Amériques, à une époque où l'on se rend de plus en plus compte qu'il faut analyser et gérer les situations d'une façon plus diversifiée pour répondre aux besoins locaux.

J'ai une dernière chose à signaler. Les partisans de l'ALÉNA et de l'ALÉ selon qui ces accords augmenteront nos exportations de produits de la pêche négligent le fait que le Canada est également un pays importateur de poisson. Entre 1988 et 1990, nos importations des États-Unis ont atteint entre le tiers et la moitié de la valeur de nos exportations de produits du poisson. Au niveau mondial, en 1990, nous avons importé des produits de la pêche pour un milliard de dollars. Cela ne tient pas compte de ce que nous produisons nous-mêmes et vendons sur le marché national. Notre marché est important. Il s'agit donc de savoir si l'ALÉNA limitera le contrôle que nous exerçons sur notre marché national et non pas simplement notre accès au marché américain.

Le président: Merci.

M. Barrett: L'exposé que nous venons d'entendre a deux facettes. Je parlerai d'abord de la Coalition for Equality. Cela ne sert pas à grand-chose de pouvoir dire «Je vous l'avais bien dit», mais il semble que c'est ce que nous allons faire une fois de plus. Vous représentez une coalition de groupes, des groupes paroissiaux et syndicaux et des groupes partageant un intérêt commun. D'après vous, les gens pensent-ils que c'est inévitable, ou ont-ils l'impression qu'ils peuvent y mettre du leur pour modifier le cours des choses?

M. Hynd: Lorsque l'on a annoncé la tenue de ces audiences et que nous avons appris qu'elles n'auraient lieu que dans cinq villes, une seule pour le Canada Atlantique, nous nous sommes sentis insultés, bien sûr. Nous avons écrit à notre député, M. John Crosbie, pour lui demander que l'audience ait lieu ici. Nous avons été heureux d'apprendre que cela était envisagé. On nous a ensuite dit que non; il y aurait tout simplement plus d'audiences à Ottawa. Et il y a de quoi regimber un peu quand on vous appelle un jeudi après-midi pour vous demander d'être prêt le mardi matin suivant, alors que nous avons tous beaucoup de choses à faire.

Comme je l'ai dit, nous sommes un groupe de bénévoles. Nous n'avons pas de véritables installations de recherche. Nous regroupons des organisations et des particuliers qui se soucient de ce qui se passe dans nos collectivités. Il est bien de pouvoir se faire entendre, mais il faut dire que nous sommes désabusés. Cela ne nous paraît pas avoir beaucoup d'effet. Nous continuerons néanmoins de nous battre.

Bien sûr, nous aimerions qu'une élection fédérale ait lieu avant l'adoption de cet accord. Il faudrait le présenter à la population, et nous sommes décidés à le combattre. Nous avons constaté avec amertune que nos prédictions de 1988 s'étaient en fait réalisées. Ce serait terrible si nous avions encore raison cette fois-ci.

[*Texte*]

So we are happy to be able to present, but I'm sure all of us were wondering if we can afford the time and whether it is really worth it to stay up to all hours. I was able to reach Dr. Neis on Friday evening. She has a busy work schedule. She was teaching right until 10 p.m. last night. So all of us are dancing, trying to make sure at least our opinions are heard. To what end? Well, we're not sure.

Mr. Barrett: As happenstance has it, there will be a federal election before implementation date, which is January 1, 1994. So in terms of persuasive arguments, either for or against, the reality is that we're into a political mode. The government has a very clear position. My party has a very clear position. We're still trying to define what other options are with other political parties.

Mr. Bosley: The National Party.

Mr. Barrett: So in response to your sense of political decision-making, the onus is back on the Canadian people now. This issue is now back to the Canadian people.

• 1045

This committee is going to be dead in 10 days. Some have said we have been moribund, but the death-knell will be rung in 10 days. The bill will be brought in the House. We may have a preliminary report that, frankly, will have absolutely no impact on the driven agenda of the government, because of the timeframe.

What I am faced with, as a politician who is paid for by the taxpayers of this country to represent a point of view that I expounded in front of them. . .what my position is. What we are not getting is clear positions from other people: clear positions, not bullshit, if I may use that word. I think it is publicly acceptable; if not, I can say it in French. I have a limited French vocabulary.

The reality is that it now is a politically divisive issue. To make the logistical points, the logical points, and the analysis—a brilliant analysis, from a sociological point of view—is absolutely essential; but at this point, no way. It has to be straight street politics.

I hate to be so blunt. There is nothing I can add to or subtract from your brief. I am an opponent to it. But the reality is that it's politics now to the end of this year: no persuasion, no arguments, no logic, no reason. That's where it's at. And groups like yours have to understand that.

Dr. Neis: I think groups such as the Coalition for Equality do understand that. But that doesn't stop me as a Canadian citizen—

Mr. Barrett: Good.

Dr. Neis: —from being offended by what I consider to be an entirely superficial analysis, in the case of fisheries, at least from what I have seen from the federal government, which is essentially a kind of two-page blurb in which fisheries are marginally discussed, as an adequate response on the part of this government to its mandate as the government of this country to investigate in a systematic and in-depth fashion the potentially positive and negative impacts of an

[*Traduction*]

Nous sommes donc heureux d'être en mesure de nous présenter ici, mais nous nous demandons tous si nous pouvons y consacrer le temps nécessaire et si cela mérite vraiment que nous y consacrions des nuits de veille. J'ai réussi à contacter M^me^ Neis vendredi soir. Elle est très occupée. Elle enseignait hier jusqu'à vingt-deux heures. Nous nous agitons donc tous, en essayant de faire au moins entendre notre point de vue. À quoi cela sert-il? Nous ne le savons pas très bien.

M. Barrett: Il se trouve que les élections fédérales auront lieu avant la date d'entrée en vigueur, soit le 1^er^ janvier 1994. Donc, pour ce qui a trait aux efforts de persuasion, pour ou contre, le fait est que nous sommes passés au mode politique. Le gouvernement a une position très claire. Mon parti a une position très claire. Nous cherchons encore à savoir quelles sont les autres options du côté des autres partis politiques.

M. Bosley: Le Parti national.

M. Barrett: Donc, pour ce qui concerne votre façon de percevoir le processus décisionnel politique, tout se trouve de nouveau entre les mains de la population canadienne. C'est à elle qu'il appartient à nouveau d'en décider.

Ce comité va disparaître dans dix jours. Certains le trouvent moribond, mais c'est dans dix jours que le glas sonnera. Le projet de loi sera présenté en Chambre. Nous déposerons peut-être un rapport préliminaire qui, à vrai dire, n'aura absolument aucune incidence sur les priorités que s'est données le gouvernement, vu le peu de temps disponible.

Personnellement, en tant que politicien payé par les contribuables de notre pays pour représenter un point de vue que je leur ai exposé. . . pour dire ce que j'en pense. Ce qui nous manque, ce sont des points de vue clairs, exprimés par d'autres: des points de vue clairs, pas des foutaises, si je puis me permettre cette expression. Je crois qu'elle est acceptable en public, mais sinon, je pourrais le dire dans une autre langue, mais mon vocabulaire étranger est limité.

En fait, c'est une question qui suscite bien des divisions politiques. Présenter des éléments logistiques, les éléments logiques et l'analyse—une analyse brillante, du point de vue sociologique—est absolument essentiel, mais à l'heure actuelle, il n'en est pas question. Il faut de la politique à ras de terre.

Je n'aime guère être aussi cru. Je ne vois rien à ajouter à votre mémoire ou en retirer. Je suis contre cet accord mais, jusqu'à la fin de l'année, il ne reste plus que le combat politique: pas de persuasion, pas d'argumentation, pas de logique, pas de raisonnement. C'est tout. Et des groupes comme le vôtre doivent le comprendre.

Mme Neis: Je pense que des groupes comme la Coalition for Equality le comprennent. Mais cela ne m'empêche pas, en tant que citoyenne du Canada. . .

M. Barrett: Très bien.

Mme Neis: . . .de me sentir insultée parce qu'il me parait constituer une analyse totalement superficielle, pour ce qui a trait aux pêches, tout au moins d'après le document du gouvernement fédéral que j'ai vu et qui n'est rien d'autre qu'une sorte de brochure publicitaire de deux pages dans laquelle on parle des pêches simplement en passant. Cela n'est pas une réponse valable de la part du gouvernement quand son mandat est d'étudier de façon systématique et en

[*Text*]

agreement that will constrain the hands not only of this government but of future governments for a long, long time. I consider it to be their responsibility to do the kind of in-depth analysis that needs to be done. I am appalled it is not being done, and I would hope other Canadians would share my sense of feeling appalled.

The fact that I get two days' notice to come up with some kind of a report to some kind of a committee that doesn't seem to have any meaningful mandate to the public, from what I can gather. . .that depends on the amount of spare time I have. I have yet to hear from the government any equivalent in-depth analysis. I have been trying to do this on top of many other jobs over the past year, and it continues to be incomplete for exactly that reason. What kind of approach to governing a country do we have here, one dependent on ad hoc scrutiny by the dwindling proportion of people who have the kind of resources to provide that scrutiny?

Mr. Barrett: I couldn't say it any better myself. But it becomes irrelevant. I've stood up in the House time and time again and asked for detailed studies before they go into the agreement. I asked for sector-by-sector studies before we even went into the agreement. I've finally been given, as a response, some of the most superficial survey opinions on impact, rather than detailed information.

We share this concern. The only point I am trying to make to that vast Canadian population out there that is intimately involved in this little committee today is that it all boils down, in the next six months, to where the "X" goes. It's crude, it's ruthless, but that's where it's at.

I lament it. I lament it greatly. Frankly, I believe this country is in the balance. But that's where it is at: the "X", and political activity between now and voting day.

I wish it were otherwise. We've lost our innocence as a nation. We've had a ride that has been exciting and wonderful, through different kinds of governments, up to this point. But we've never had this facing us before, ever, ever, ever.

So I am not lecturing you or hectoring you. I am impressed with what you are saying. I am impressed with the research, and certainly with the sociological background. What you are raising is important.

But the crunch is on. Where are you going to put your "X"? They're for it. We're against it. These guys are leading in the polls. They haven't said anything.

• 1050

That's the reality. That's politics. And we're doing a little politics right here, Mr. Chairman. It happens in this committee, on occasion. I think we are dealing with some fairly intelligent people, and we are simplifying the issue. Where does the "X" go?

Thank you very much for an outstanding presentation.

Mr. Bosley: I thank the witnesses.

[*Translation*]

profondeur les répercussions potentielles tant positives que négatives d'un accord qui limitera la marge de manoeuvre non seulement du gouvernement actuel mais des gouvernements à venir pendant très, très longtemps. Je pense qu'il incombe au gouvernement d'effectuer l'analyse en profondeur qui s'impose. Je suis atterrée que cela ne se fasse pas et j'espère que d'autres Canadiens partageront mon sentiment.

Le fait que j'ai eu deux jours de préavis pour préparer un rapport pour un quelconque comité qui ne semble pas avoir de mandat sérieux vis-à-vis du public, d'après ce que je constate. . . Cela dépend du temps libre dont je dispose. Je n'ai encore pris connaissance d'aucune analyse sérieuse équivalente émanant du gouvernement. Voilà un an que j'essaie de le faire, en plus de beaucoup d'autres activités, et c'est pour cette raison que ce travail n'est pas encore terminé. Comment gouverne-t-on donc notre pays maintenant? En s'appuyant sur des études ponctuelles réalisées par la proportion toujours plus réduite de gens qui ont les ressources nécessaires pour faire ce travail?

M. Barrett: Je ne pourrais pas dire mieux. Mais cela ne sert plus à grand-chose. J'ai pris la parole à de nombreuses reprises à la Chambres des communes pour demander que le pays fasse des études détaillées avant d'adhérer à cet accord. J'ai demandé des études sectorielles avant même que le gouvernement décide d'entamer les négociations. J'ai finalement reçu pour réponses certains des sondages les plus superficiels que j'aie jamais vus, mais pas d'informations détaillées.

Notre préoccupation est la même. J'essaie tout simplement de dire au grand nombre de Canadiens qui s'intéressent aux travaux de notre petit comité que, dans les six mois à venir, tout se ramènera tout simplement à savoir quelle case il faut cocher. C'est cru, c'est impitoyable, mais c'est de cela qu'il s'agit.

Je le regrette. Je le regrette vivement. Franchement, je crois que l'avenir de notre pays est en jeu. Voilà donc où l'on en est: cocher la bonne case et être actif politiquement jusqu'au jour du scrutin.

J'aimerais qu'il en fût autrement. Notre pays a perdu son innocence. Nous avons connu des jours excitants et merveilleux avec différentes sortes de gouvernement, mais c'est fini. Nous ne nous sommes jamais trouvés dans une telle situation, jamais, jamais, jamais.

Je ne vous donne donc pas de leçon, je ne veux pas non plus vous sermonner. Je trouve vos déclarations impressionnantes. Je suis impressionné par votre travail de recherche et, assurément, par ses fondements sociologiques. Ce que vous nous dites est important.

Mais ce n'est plus le moment. Quelle case allez-vous cocher sur le bulletin de vote? Ils sont pour. Nous sommes contre. Les sondages leur donnent une avance. Ils n'ont rien dit.

C'est la réalité. C'est ce que veut la politique. Et nous faisons un peu de politique ici, monsieur le président. Cela arrive parfois à ce comité. Je pense que nous avons affaire à des gens très intelligents, et nous simplifions abusivement les choses. Où va-t-on mettre le «X»?

Merci beaucoup pour une présentation remarquable.

M. Bosley: Je remercie les témoins.

[*Texte*]

The argument you are making about the capacity of the Canadian government to manage its fishery as constrained in the NAFTA agreement. . .you argue there ought to be a better description of what NAFTA will do in making that constraint, but you are the one arguing that a constraint is created by NAFTA. Please tell me, where in the agreement is our capacity to make sovereign decisions about how we will manage our fishery or any other resource industry blocked?

Dr. Neis: Again, I would remind you that in 1988 we had absolutely no sense of what was coming down the tubes in the Atlantic Canadian fishery.

Mr. Bosley: Fair enough.

Dr. Neis: We have brought in a kind of package. We have brought in certain kinds of responses to that program. We could get into a discussion about the way in which those responses have already been, to some extent, constrained by the free trade agreement already in place. For example, Premier Wells in 1989-90, I think, when they closed down the St. John's fish plant, said, because of the free trade agreement we cannot bail out this fish plant. He explicitly used the free trade agreement as justification for not being able to do something governments had consistently done in this country for several years before.

Mr. Bosley: You mean artificially subsidized exports.

Dr. Neis: That was the argument: the free trade agreement would not allow the provincial government to step in and bail out that company and keep that plant open—despite the fact, as I say, that there was a long history of that going on.

Mr. Bosley: That's a violation of GATT as well.

Dr. Neis: That may be a violation of GATT, but he exclusively referred to the free trade agreement.

Let's look at fisheries and NAFTA. This is preliminary research. I have not had time to complete this research. My understanding is that one of the things you will have in NAFTA is future constraints on the capacity of governments to create crown corporations, public institutions as monopolies.

Mr. Bosley: No.

Dr. Neis: That is the reading that has been forwarded to me from critics. You can disagree with it if you want, but lots of people I respect have argued those constraints are there.

In the past, again, we have used the creation of public corporations. . .for example, Fishery Products International was originally a public corporation, and that was used as a strategy to get us out of a major fishery crisis. Would we have that option again in the future under NAFTA? I ask you.

Let's look at intellectual property rights as another example. My understanding is that NAFTA protects intellectual property rights. It allows for patenting of life-forms, for example. I don't think there is any question that the use of biotechnology and the development of new and alternative life-forms will play an absolutely central role in the future development of aquaculture. Who has this monopoly control over those life-forms is going to affect the pattern of development significantly.

[*Traduction*]

Vous dites que, avec l'ALÉNA, il sera plus difficile au gouvernement canadien de gérer les pêches. Vous affirmez que les contraintes que l'ALÉNA entraînera devraient être mieux définies, mais qu'elles existeront bel et bien. Pourriez-vous me dire en quoi l'accord nous empêchera de prendre des décisions comme état souverain à propos de la façon dont nous entendons gérer notre poisson ou nos autres ressources?

Mme Neis: Je tiens à vous rappeler une fois de plus que nous n'avions absolument aucune idée en 1988 de ce qui attendait les pêches dans la région de l'Atlantique.

M. Bosley: Vous avez raison.

Mme Neis: On a proposé des mesures. On a pris certaines initiatives en réaction à ce programme. Nous pourrions discuter longtemps des contraintes exercées jusqu'à maintenant sur tout cela par l'accord de libre-échange déjà en place. Par exemple, le premier ministre Wells a dit, en 1989 ou 1990, je pense, lorsqu'on a fermé l'usine de traitement du poisson de St. John's, qu'il était impossible de la sortir de l'ornière à cause de l'accord de libre-échange. Il a expressément signalé que l'accord de libre-échange l'empêchait de faire ce que les gouvernements faisaient depuis des années au Canada.

M. Bosley: Vous voulez dire subventionner artificiellement les exportations?

Mme Neis: C'est ce qu'il a expliqué: le gouvernement provincial ne pouvait pas, à cause de l'Accord de libre-échange, venir en aide à cette entreprise et garder l'usine ouverte—malgré le fait, comme je l'ai dit, que cela s'était toujours fait.

M. Bosley: Cela irait aussi à l'encontre du GATT.

Mme Neis: Peut-être, mais il n'a mentionné que l'accord de libre-échange.

Examinons les pêches dans le contexte de l'ALÉNA. Je n'a pas eu le temps de pousser mes recherches, mais j'ai cru comprendre qu'il allait être difficile aux gouvernements, à cause de l'ALÉNA, de créer des sociétés de la Couronne, des institutions publiques qui seraient des monopoles.

M. Bosley: Non.

Mme Neis: C'est ce que des adversaires de l'accord m'ont donné à entendre. Vous pouvez ne pas être d'accord avec moi là-dessus, mais bien des gens que je respecte soutiennent que ces contraintes existent bel et bien.

Dans le passé, nous avons mis sur pied des sociétés publiques, par exemple la Fishery Products International qui était à l'origine une société d'État, et qui a joué un rôle stratégique pour nous sortir d'une grande crise dans le secteur des pêches. L'ALÉNA nous permettra-t-elle de le faire à l'avenir? Je vous pose la question.

Prenons aussi un autre exemple, les droits de propriété intellectuelle. Je crois savoir que l'ALÉNA protège les droits de propriété intellectuelle. Il autorise, par exemple, l'obtention de brevets relatifs aux formes de vie. Il ne fait aucun doute, selon moi, que la biotechnologie et la création de nouvelles formes de vies seront appelées à jouer un rôle de premier plan dans le développement de l'aquaculture. Or, l'orientation future du développement dépendra considérablement de qui exercera un monopole sur ces formes de vie.

[*Text*]

Now, you could say what we have here, by providing this kind of protection, is an opportunity for biotechnology firms in Canada to develop new patented life-forms and become major players on the biotechnology markets of the world. Possibly, but improbably, in my view; first of all, because we are behind. We are to a significant extent behind in our scientific and research and development basis within aquaculture in this country in comparison with other countries. So first of all, it is unlikely.

But secondly, even if Canadian firms could patent, who would they then sell those patents to? Who ultimately will get the benefit of these innovations in biotechnology? If they sell those patents to Cargill, for example, or to Unilever, which is entirely possible, Unilever and Cargill will use their control over the new patented life-forms to direct, it could be argued in the same way as it has been argued over plant breeders' rights, that the future development of aquaculture and the biotechnology inputs will reflect the concerns or interests of those transnationals and will not reflect either the ecological or the social needs of marginal regions, such as the people who live on the coast of Newfoundland and Labrador, who might require quite a different kind of aquaculture from that which would be favoured by transnational corporations.

• 1055

So in that sense it could be argued that NAFTA constrains future options and policies and in fact we might do far better to be looking for ways to encourage public research into biotechnology and aquaculture technologies in Canada, not to encourage privatization of this research, and to provide some protection for those nascent and developing industries within Canada, if we are going to develop an approach to fisheries management that fits, again, with our social, economic, cultural, and ecological requirements.

Mr. Bosley: I hear the speech. I'm asking you the simple question: where in any of the agreements is there is a clause, a jot, a tittle, that stops the application of the policy you want applied? You argue that it can be argued. I agree. You are arguing it. But what is it based on? Where in the agreement can you hook this argument?

Dr. Neis: Are you suggesting intellectual property rights are not protected in the agreement?

Mr. Bosley: It's an adoption of the GATT agreement. It's drafted right from GATT into NAFTA.

Mr. LeBlanc: That hasn't been approved yet.

Dr. Neis: Exactly.

Mr. Bosley: But hang on. That's where it was developed. If Canada doesn't want to apply an intellectual property rights agreement, it wouldn't have agreed to it.

Dr. Neis: My understanding is that the United states is responsible for that particular component of the GATT agreement, and for very good reasons it has not been accepted by Third World countries and developing countries; and it could be argued that Newfoundland and Labrador is a developing region. We have a developing fishery. If it's not developing, it's dead.

[*Translation*]

Vous me répondrez peut-être qu'en offrant ce type de protection, on permettra aux entreprises canadiennes de biotechnologie de créer de nouvelles formes de vies brevetées et de se tailler une grande place sur les marchés mondiaux de la biotechnologie. Peut-être, mais c'est fort peu probable. Premièrement, parce que nous accusons trop de retard. Nous nous situons loin derrière d'autres pays pour ce qui est de la recherche scientifique et du développement en aquaculture. Donc, il y a peu de chances pour que cela se produise.

Deuxièmement, même si les entreprises canadiennes pouvaient obtenir des brevets, à qui les vendraient-elles ensuite? Qui profitera en fin de compte de ces innovations dans le domaine de la biotechnologie? Si elles vendent des brevets à Cargill, par exemple, ou à Unilever, ce qui est tout à fait possible, ces sociétés se serviront du contrôle qu'elles exercent sur les nouvelles formes de vies brevetées pour faire en sorte—comme certains affirment que cela s'est passé dans le cas de la protection des obtentions végétales—que les progrès à venir en aquaculture et en biotechnologie servent les intérêts des sociétés transnationales au lieu de tenir compte des besoins écologiques ou sociaux des régions marginales, comme celles de la côte de Terre-Neuve et du Labrador; celles-ci pourraient en effet avoir besoin d'un genre d'aquaculture bien différent de celui que pourraient favoriser les sociétés transnationales.

En ce sens, on pourrait donc dire que l'ALÉNA limite les options futures et que nous devrions peut-être en fait chercher des moyens d'encourager la recherche publique sur les technologies liées à la biotechnologie et à l'aquaculture au Canada, au lieu d'encourager la privatisation de cette recherche, et d'offrir une certaine protection au Canada à ces industries naissantes et en développement si nous voulons adopter une approche de la gestion des pêches qui cadre, je le répète, avec nos besoins sociaux, économiques, culturels et écologiques.

M. Bosley: Je vois ce que vous voulez dire, mais pourriez-vous tout simplement m'indiquer s'il y a quoi que ce soit dans ces accords qui empêche d'appliquer la politique que vous préconisez? Vous soutenez qu'on pourrait l'affirmer. Je suis d'accord. Vous-même le prétendez. Sur quoi vous fondez-vous? À quelle disposition de l'accord vous raccrochez-vous?

Mme Neis: Voulez-vous dire que l'accord ne protège pas les droits de propriété intellectuelle?

M. Bosley: C'est ce que faisait déjà l'accord du GATT. On en a simplement transposé le texte dans l'ALÉNA.

M. LeBlanc: Cela n'a pas encore été approuvé.

Mme Neis: C'est exact.

M. Bosley: N'allons pas trop vite. C'est là que tout a débuté. Si le Canada ne voulait pas exécuter un accord sur les droits de propriété intellectuelle, jamais il ne l'aurait entériné.

Mme Neis: Je crois savoir que les États-Unis sont à l'origine de cette disposition particulière de l'accord du GATT, et que pour de très bonnes raisons celle-ci a été rejetée par les pays du Tiers-Monde et les pays en développement, et je pense qu'on pourrait dire que Terre-Neuve et le Labrador constituent une région en développement. Notre industrie de la pêche est en développement. Si elle ne se développe pas, elle mourra.

[*Texte*]

Mr. Bosley: I'm not arguing with you that intellectual property rights are not in NAFTA. They are. That's something the Canadian government wants. It wants to adopt that clause on intellectual property rights.

Dr. Neis: Well, I'm suggesting this Canadian government, if it wants that, is not necessarily operating in the interests of people in this province in relation to fisheries.

Mr. Bosley: I'm still waiting for you to tell me how the intellectual property rights clause prevents the application of fisheries policy in Newfoundland. That's what you're saying.

Dr. Neis: Because I'm suggesting fisheries policy in relation to aquaculture in this country might serve the needs of the people of this province better if that fisheries policy encouraged public research and development in the development of a variety of different biotechnologies and forms of aquaculture that were not then patented and not the private property of particular individuals to sell to transnationals but were public property.

Mr. Bosley: There's nothing in this agreement, nothing, not a jot, not a tittle, that stops the creation of a national research corporation in the same way as NRC exists or the communications department, for instance, owns certain patent rights in the development of cellular telephone technology developed through federal grants to federal research institutions and owned by the Crown. There's nothing in this agreement that stops that; not a jot, not a tittle. What it stops is the application of differential laws by the Crown to other folks, different from the ones that have been agreed to in the international community on intellectual patent rights. Nothing here stops the capacity of the Crown to create a crown corporation that will own its own patents—which is your case, I take it: that something here stops that.

Dr. Neis: Well, that's been my understanding. But perhaps it's not accurate.

Mr. Bosley: But that is the case you're making, I take it.

Dr. Neis: That is part of the case I'm making.

Mr. Bosley: Well, what's the rest? You say NAFTA stops this application of the developments you want. For instance, in all the cases made about what free trade has stopped... Free trade didn't cause reductions in federal transfer payments. In fact, Canada has increased its share of the North American market in manufactured goods and as a nation has made more money because of free trade than we would have made if we hadn't had it. We would have had even bigger reductions in transfer payments if we hadn't had the benefits of the exports to the U.S. we've gained in the last three years.

But you're making a case about how these agreements will stop something about local development. If it's there, I want to know.

Dr. Neis: Again, my understanding is that the agreement will constrain the ability of provinces and municipal governments. . .that there could be—

Mr. Bosley: To create local preference. Yes, in some ways.

[*Traduction*]

M. Bosley: Je ne vous contredis pas. Les droits de propriété intellectuelle figurent dans l'ALÉNA. C'est ce que voulait le gouvernement canadien. Il souhaite adopter cette disposition concernant les droits de propriété intellectuelle.

Mme Neis: Eh bien, si c'est ce que veut le gouvernement canadien, je dirai qu'il n'a pas nécessairement à coeur les intérêts des habitants de cette province pour ce qui est des pêches.

M. Bosley: Vous ne m'avez pas encore dit comment la disposition relative aux droits de propriété intellectuelle empêche la mise en oeuvre de la politique des pêches à Terre-Neuve. C'est bien ce que vous avez dit.

Mme Neis: Ce que je veux dire, c'est que la politique canadienne des pêches, pour ce qui est de l'aquaculture, servirait peut-être mieux les besoins de la population de cette province si elle encourageait les activités de recherche et de développement publiques axées sur le développement d'un éventail de biotechnologies et de formes d'aquaculture qui, au lieu d'être ensuite brevetées et d'appartenir en propre à des particuliers libres de les vendre à des sociétés transnationales, seraient des biens publics.

M. Bosley: Rien dans cet accord, pas une seule disposition, n'empêche la création d'une société nationale de recherche qui s'apparenterait au CNRC. Je pense aussi, entre autres, au ministère des Communications qui détient certains droits de brevet relativement à la technologie du téléphone cellulaire mise au point grâce aux subventions fédérales accordées à des organismes de recherche appartenant à la Couronne. Rien dans cet accord ne s'oppose à cela, pas une seule disposition. Ce qu'il empêche, c'est l'application par la Couronne à d'autres intéressés de lois différentes de celles dont est convenue la communauté internationale à propos des droits de propriété intellectuelle. Rien dans ce cas-ci n'empêcherait la Couronne de mettre sur pied une société qui serait titulaire de ses propres brevets—mais vous semblez dire le contraire, si je comprends bien.

Mme Neis: C'est ce que j'avais cru comprendre. Je me suis peut-être trompée.

M. Bosley: Mais c'est l'argument que vous avancez.

Mme Neis: C'est une partie de l'argument que j'avance.

M. Bosley: Quelle est l'autre partie de votre argument? Vous dites que l'ALÉNA nuirait aux développements que vous préconisez. On s'est souvent plaint des torts causés par le libre-échange. Il n'a pas entraîné de réductions des paiements de transfert fédéraux. En fait, le Canada a accru sa part du marché nord-américain des produits manufacturés et il gagné plus d'argent à cause du libre-échange que cela n'aurait été le cas autrement. Les réductions des paiements de transfert auraient été encore plus importantes si nos exportations vers les États-Unis n'avaient pas augmenté au cours des trois dernières années.

Vous soutenez que ces accords nuiront au développement régional. J'aimerais que vous me disiez comment.

Mme Neis: Comme je l'ai dit, si je comprends bien, l'accord limitera la capacité des provinces et des administrations municipales. . .

M. Bosley: À accorder des traitements de faveur localement. Oui, à certains égards.

[*Text*]

Dr. Neis: Yes, to create local preference, perhaps to create municipal corporations, for example, or again, crown-type corporations. These have to be justified. They have to be run as "economically viable" institutions and so on and so forth. That's my understanding under the NAFTA.

Mr. Bosley: They can't create artificial barriers to trade. That's true.

Dr. Neis: Yes. In the case of the fishery of Iceland, and in the case of Norway, one of the things that have been effective in redistributing wealth between regions and maintaining a fishery rooted in marginal regions has been the existence, for example, of municipally based corporations. They might in fact be an absolutely integral response mechanism in terms of restructuring our fishery in such a way as to maintain it within this province, rather than having a fishery that, to the extent it's located in Canada at all, is located in southern Nova Scotia.

• 1100

My point is the question of constraint. You will argue that they can go ahead and do that—

Mr. Bosley: Yes, I would.

Dr. Neis: —but the point is that there is an issue of constraint. If we do that, it could be challenged. It will be judged and assessed, one presumes, if it is like the free trade agreement, on the basis of American laws and American policies and not our own. So where in fact does our freedom lie? And again my point stands, that we are at a point in terms of the fisheries of profound uncertainty, absolute and profound uncertainty.

I would remind you that three years ago we had no idea where we would be in terms of the fishery today.

Mr. Bosley: I don't disagree with one bit of that analysis. We wish to have an agreement that says that a municipality in the United States cannot create a corporation whose purpose is to prevent a Canadian exporter from selling to that city. That is the purpose we agree to. We agree that we will not enter into the creation of barriers to exports and to trade. We do not agree that we cannot create crown or municipal crown corporations for purposes of local benefit. Nothing in here stops that.

Dr. Neis: But it does make it subject to a trade challenge—

Mr. Bosley: I guess it does.

Dr. Neis: —and it is not currently subject to a trade challenge in the same way.

Mr. Bosley: But any trading agreement between two countries is going to require the two countries to agree that they will not artificially attack each other.

Dr. Neis: Yes, but the definitions of artificially attacking each other, it seems to me at any rate, are being broadened under the NAFTA agreement.

Mr. Bosley: If you can show me that, I'd be happy to see it. But we have gained advantages. In the old agreements we didn't have any challenging mechanism except the one in the GATT, and that didn't give us any protection whatsoever

[*Translation*]

Mme Neis: Oui, à accorder des traitements de faveur localement, la création par exemple de sociétés municipales ou, encore une fois, de sociétés du genre de celles de la Couronne. Leur création doit être justifiée. Elles doivent être gérées comme des institutions «économiquement viables» et ainsi de suite. C'est, à ma connaissance, ce que je stipule l'ALÉNA.

M. Bosley: Les gouvernements ne peuvent pas créer des obstacles artificiels au commerce. C'est vrai.

Mme Neis: Oui. En Islande et en Norvège aussi, la création, par exemple, de sociétés municipales s'est avérée un moyen efficace de redistribuer les richesses entre les régions et de maintenir l'industrie de la pêche dans les régions marginales. De telles sociétés nous permettraient peut-être de restructurer notre industrie de la pêche de manière à la maintenir dans cette province-ci, au lieu qu'elle soit concentrée, dans la mesure où elle réussira à survivre au Canada, dans le sud de la Nouvelle-Ecosse.

J'en reviens à la question des contraintes. Selon vous, les gouvernements pourraient aller de l'avant et. . .

M. Bosley: Oui, j'en suis convaincu.

Mme Neis: . . .mais il y a quand même des contraintes. Si nous optons pour une telle solution, elle pourrait être contestée. Elle sera jugée et évaluée, si les choses se passent comme dans le cas de l'Accord de libre-échange, en fonction des lois et des politiques américaines, et non pas des nôtres. Quelle marge de manoeuvre aurons-nous? D'autant plus, comme je l'ai dit, que l'industrie de la pêche traverse actuellement une période d'incertitude totale.

Je le répète. Il y a trois ans, nous n'avions aucune idée de ce qu'allait devenir l'industrie de la pêche.

M. Bosley: Je ne trouve rien à redire à votre analyse. Nous souhaitons avoir un accord qui précise qu'une municipalité américaine ne peut pas créer une société dont le but est d'empêcher un exportateur canadien de vendre ses produits à cette ville. Nous sommes d'accord là-dessus. Nous sommes également d'accord pour dire qu'il ne faudrait pas créer d'obstacles aux exportations et au commerce. Je ne suis cependant pas d'accord avec vous pour dire qu'on ne pourrait pas créer de sociétés de la Couronne ou de sociétés municipales destinées à favoriser les retombées locales. Rien dans cet accord ne l'empêcherait.

Mme Neis: Oui, mais il pourrait y avoir contestation.

M. Bosley: Je l'admets.

Mme Neis: Ce qui n'est actuellement pas le cas.

M. Bosley: Tout accord commercial conclu entre deux pays exige d'eux qu'ils conviennent de ne pas s'imposer mutuellement des obstacles artificiels.

Mme Neis: Oui, mais il me semble que l'ALÉNA élargit la définition de ces obstacles artificiels.

M. Bosley: Si vous pouviez me le prouver, j'en serais heureux. Il reste que nous avons obtenu certains avantages. Autrefois, les accords ne comportaient pas de mécanisme de contestation, exception faite du GATT, et nous n'avions

[*Texte*]

from unfair trade. At least in this agreement, whenever there's been a challenge of a Canadian export, eventually, when we get to the end of the day in the dispute settlement mechanisms, we've won them all.

Dr. Neis: We haven't won, for example, the lobster one. There was a trade dispute over lobster, and the United States won. They were able to limit our export of small lobsters into the United States.

Mr. Bosley: They were able to argue that it was a conservation measure. You would presumably argue that's in the interest of a sovereign state.

The Chairman: Mr. Bosley, we've had presentations from panels on dispute settlement and that point has been discussed.

Mr. LeBlanc: I'd like to thank the witnesses for their presentation, and I regret as well that you didn't have more time to prepare your remarks. I'd like to begin by registering a partial disagreement with my friend Mr. Barrett about the usefulness of this committee and about the issue that we're discussing. I think it's true that the Liberal position on the NAFTA is not as clear as that of his party or that of the government. The government has signed the NAFTA and they're ready to implement it as it is. The NDP are opposed to this and all NAFTAs and want to abrogate the free trade agreement, and that's a pretty clear position. The Liberals are seeking to renegotiate the free trade agreement and are asking for substantial changes to the NAFTA before we would consider approving it.

But the issue of the NAFTA, free trade and trade in general, which are the concerns of this committee, will not be over when this committee finishes. And even if this committee does not directly affect the course of the government's agenda on the NAFTA, and I don't think it will, the things the committee has learned from talking to Canadians like yourselves and the things I've learned as a member of the committee have been important. The debate will continue about what course we will take in Canada as it affects trade and all the other issues that are linked to trade. And increasingly, because of the interdependence of our world, trade issues are going to intrude on virtually every aspect of our life, whether we get out of the free trade agreement or not, whether we get into the NAFTA or not, and whether we sign the GATT Uruguay Round or not. We will not escape all the issues that you've talked about, so we might as well get used to grappling with them one way or the other.

• 1105

I happen to be the associate critic for fisheries for the Liberal Party and my riding is in Cape Breton, Nova Scotia, which is very close to where the latest shock in the fish crisis has occurred, in the gulf and on the Scotia Shelf. So I've been more involved in the fishery than in the trade issue over the last three years. I must say, Dr. Neis, that your presentation, and in particular the aspect where you talk about the revolution in aquaculture, is very illuminating and profound to me.

[*Traduction*]

aucune protection contre les pratiques commerciales déloyales. Au moins, avec cet accord, chaque fois qu'une exportation canadienne a été contestée, nous avons obtenu gain de cause grâce aux mécanismes de réglement des différends.

Mme Neis: Pas dans le cas du homard, par exemple. Il y a eu un différent commercial à propos du homard, et les Etats-Unis ont obtenu gain de cause. Ils ont réussi à limiter nos exportations de homards de petite taille.

M. Bosley: Ils ont soutenu qu'il s'agissait d'une mesure de conservation. Vous pourriez pour votre part soutenir qu'il y va de l'intérêt d'un Etat souverain.

Le président: Monsieur Bosley, nous avons déjà entendu des témoignages à propos du règlement des différends, et ce point a été discuté.

M. LeBlanc: Je tiens à remercier les témoins pour leur exposé, et je suis désolé que vous n'ayez pas eu plus de temps pour vous préparer. J'aimerais tout d'abord dire que je ne suis pas tout à fait d'accord avec mon ami M. Barrett au sujet de l'utilité de ce comité, et de la question dont nous discutons. Il est vrai que la position des Libéraux à propos de l'ALÉNA n'est pas aussi claire que celle de son parti ou du gouvernement. Le gouvernement a signé l'ALÉNA et il est prêt à le mettre en application tel quel. Le NPD s'oppose à l'ALÉNA, sous toutes ses formes, et voudrait abroger l'Accord de libre-échange; sa position est très claire. Les Libéraux voudraient que l'on renégocie l'Accord de libre-échange et que nous apportions d'importantes modifications à l'ALÉNA avant d'envisager de l'approuver.

Or, toutes les questions qui intéressent l'ALÉNA, le libre-échange et le commerce en général, et sur lesquelles se penche le comité, ne seront pas réglées lorsqu'il aura terminé son travail. Même si le comité ne réussissait pas à faire déroger le gouvernement du programme qu'il s'est fixé à propos de l'ALÉNA, et je doute qu'il y réussisse, il reste que les choses que le comité a apprises en parlant à des Canadiens comme vous et les choses que j'ai apprises en tant que membre du comité sont importantes. Le débat se poursuivra quant à l'orientation que prendra le Canada pour ce qui est du commerce et de toutes les autres questions qui s'y rattachent. De plus en plus, à cause de l'interdépendance de tous les pays du monde, les questions commerciales auront une incidence sur presque tous les aspects de notre vie, que nous renonçions ou non à l'Accord du libre-échange, que nous devenions ou non parti à l'ALÉNA et que nous signions ou non l'entente sur laquelle débouchera l'Uruguay Round. Nous n'arriverons pas à nous soustraire aux questions dont vous avez parlé, et autant nous faire à l'idée de nous y attaquer résolument.

Je suis moi-même le porte-parole suppléant en matière de pêches du Parti libéral et ma circonscription est celle du Cap-Breton, en Nouvelle-Écosse, elle est située très près de l'endroit où a éclaté la dernière crise dans le secteur des pêches, c'est-à-dire le golfe et le plateau Scotia. Je me suis donc beaucoup plus intéressé, ces trois dernières années, à la question des pêches qu'à celle du commerce. Je dois avouer, madame Neis, que votre exposé, surtout ce que vous avez dit au sujet de la révolution en aquaculture, a été pour moi une révélation.

[*Text*]

It's news to me, the way in which you put that problem, the fact that the future of the wild fishery is in question around the globe. We're confronted with an aquaculture revolution, possibly. That aquaculture revolution is not benign and not totally positive, and it may not occur in those countries that have been traditionally associated with the fishery, like Canada. That is an important statement and I think it's important news for us around this table.

The reason I make that point is that even though you had to stay up perhaps a good part of the weekend to tell us this, whether or not your comments have any effect on the NAFTA, I think it's an important—you've educated me. I'm interested in the fishery and I intend to be around after the next election dealing with the fishery.

I want to focus on that point, the whole question about the aquaculture revolution. I'm talking in global terms, not so much in terms of the fishery off Newfoundland or off Nova Scotia. I'm talking in global terms and I'm talking about an environmental problem related to trade.

I don't know if you've read the book by the Vice-President of the United States, Al Gore, called *Earth in the Balance*. That book is very worthwhile reading. Before Al Gore was Vice-President of the United States he held rather strong views on the environment and on leadership in dealing with environmental matters on a global basis. Some say he's changed his views since he has become the Vice-President of the United States. I hope he hasn't changed all his views.

I encourage you to browse through the book, because even though he doesn't talk about the fishery very much, he talks about biotechnology as it pertains to agriculture and to the whole issue of the control of the genetic manipulation and concentrated monoculture—the culture of food as applied to agriculture and the environmental consequences of an increased concentration of species in monoculture and agriculture.

I think the arguments apply in aquaculture. What you've said has triggered that connection for me, which I think is quite important. If there are global consequences to an aquaculture revolution, which we've not even begun to think about, let alone deal with or manage, and if they're related to the problems in biotechnology and genetic manipulation in agriculture and in other fields, then we have an agenda not on the NAFTA stage but on the world trade stage. How do we manage, on a global basis, the interaction of trade in intellectual property? Who has rights to ownership and abilities to trade in these services, products and knowledge, which will affect the future course of the planet?

What I'm saying is that the point you have raised to all three members about trade, and the perspectives you've brought to the committee, are not, even though this committee—I agree with Mr. Barrett that this committee will not change this government's course on NAFTA. It's irrelevant, and the debate will get political this year. It will get very political and you will choose between which party can best lead Canada into the future on the NAFTA and on

[*Translation*]

Jamais je n'avais envisagé le problème sous cet angle, à savoir que l'avenir du poisson sauvage est remis en question à l'échelle de la planète. Nous assistons peut-être à une révolution de l'aquaculture. Cette révolution n'est pas négligeable, ni entièrement positive, et elle pourrait ne pas survenir dans les pays traditionnellement associés à la pêche, comme le Canada. C'est un fait important et qui a de quoi nous surprendre tous autour de cette table.

La raison pour laquelle j'insiste sur ce point, c'est que même si vous avez dû resté éveillée une bonne partie de la fin de semaine pour nous dire cela, que vos observations ait ou non une incidence sur l'ALÉNA, vous m'aurez appris des choses. Je m'intéresse aux pêches et j'ai bien l'intention d'être là après les prochaines élections pour m'en occuper.

Je voudrais insister sur toute cette question de la révolution de l'aquaculture. Je songe à l'incidence qu'elle pourrait avoir à l'échelle mondiale, et pas seulement pour les pêches au large de Terre-Neuve ou de la Nouvelle-Écosse. Il s'agit d'une question d'envergure mondiale et d'un problème environnemental lié au commerce.

Je ne sais pas si vous avez lu le livre du vice-président américain, Al Gore, intitulé *Earth in the Balance*. Il vaut la peine d'être lu. Avant de devenir vice-président des États-Unis, Al Gore avait des idées assez arrêtées sur l'environnement et sur l'importance à accorder aux questions environnementales à l'échelle mondiale. Certains disent que ses idées ont changé depuis qu'il est devenu vice-président des États-Unis. J'espère qu'il en a conservé quelques-unes.

Je vous encourage à feuilleter ce livre, parce que, même s'il ne parle pas beaucoup de la pêche, il parle de la biotechnologie dans la mesure où elle intéresse l'agriculture et toute la question du contrôle de la manipulation génétique et de la monoculture concentrée—l'agriculture et les conséquences pour l'environnement d'une concentration accrue d'espèces en monoculture et en agriculture.

Je pense que ces arguments valent également pour l'aquaculture. C'est ce que vous avez dit qui m'a permis de faire un lien, et je pense que c'est très important. Si la révolution de l'aquaculture doit avoir des répercussions à l'échelle mondiale, auxquelles nous n'avons même pas encore songé et auxquelles nous sommes encore moins prêts à réagir, et si celles-ci sont reliées aux problèmes touchant la biotechnologie et l'ingénierie génétique dans l'agriculture et d'autres secteurs, nous devrons accorder la priorité non pas à l'ALÉNA mais au commerce international. Comment concilier, à l'échelle mondiale, le commerce et la propriété intellectuelle? Qui aura des droits de propriété et qui pourra faire le commerce des services, des produits et des connaissances qui auront une incidence sur l'avenir de la planète?

Ce que je veux dire, c'est que ce que vous avez dit aux trois membres du comité au sujet du commerce et les nouvelles perspectives que vous nous avez fait entrevoir ne sont pas... Comme monsieur Barrett l'a dit, le comité ne fera pas déroger le gouvernement de son programme à propos de l'ALÉNA. Cela n'a aucune importance. Le débat va prendre un tour politique cette année. Il deviendra très politique et il faudra choisir celui des partis qui pourra le mieux indiquer au

[*Texte*]

other issues. But the trade issues that you're bringing up, the deeper trade issues, are much further and much beyond NAFTA. What you've mentioned on this particular aspect of it is a big topic, maybe bigger than you realize.

• 1110

I'm trying to match Dave in his eloquence. I'm not even close.

Mr. Barrett: Sure you are, you whopped me.

The Chairman: I don't know if you matched his eloquence, but you certainly matched it in length.

Mr. Barrett: Right, 30 seconds.

The Chairman: I think about the only thing maybe missing in your presentation was a commercial. But maybe we could have some comments from the witnesses on what they have just heard. Mr. Hynd.

Mr. Hynd: As you say, I think the issues are bigger, and what I would like to say right now is in response to Mr. Bosley.

He was saying that there's nothing in the agreement that stops it. The trouble with the NAFTA is, as I say, that it fits into a corporate agenda. There's nothing in any agreement that stops us from having a public postal service that works. But instead, we're seeing everything go privatization.

So there is nothing that might be there that stops it, but we're seeing step after step being taken where people are losing high-paying jobs, unionized jobs. In Newfoundland, two of the city's post offices have closed and you have to make sure you burn up more pollutants to get to the post office if there's a package waiting for you. So a lot of the stuff that he's saying might not be in the agreement, but maybe it's the people who are honouring or trying to make this agreement work who scare the likes of us.

We are seeing increasing poverty. We're not seeing a response to it. We're seeing cuts to a lot of the social programs that have held Canadians' heads above the poverty line. More and more Canadians have fallen below the poverty line. We're seeing the end of universal programs. And even as we watch, with the intellectual property rights—our government seems to welcome them, and it surprises me.

At least the Clinton government has come out and attacked the drug companies for the profits they've been making in the last little while and saying. . .this whole bit about vaccinations and immunization. At least they're going after these people.

I would rather have a government honestly say that we're basically forced to sign these damned things because of GATT, but we'll have to do what we can to ameliorate them. Instead, it is as if we're jumping into bed with them and sort of saying, well, rah, rah, rah. It frightens me that we are passing over authority to these transnational corporations and somehow have the idea that they can run things better. Sears has messed up, General Motors has messed up. Robert Campeau is off somewhere in Austria. You come from Cape Breton; you just saw somebody close down and move to New Hampshire.

[*Traduction*]

Canada la voie à suivre à propos de l'ALÉNA et d'autres questions. Cependant, les questions commerciales que vous avez soulevées, les questions sous-jacentes, vont bien au-delà de l'ALÉNA. Cette question particulière que vous avez mentionnée revêt peut-être beaucoup plus d'importance encore que vous ne le croyez.

J'essaie d'être aussi éloquent que Dave. Je ne lui arrive pas à la cheville.

M. Barrett: Vous m'avez battu à plate-couture.

Le président: Je ne sais pas si vous avez été aussi éloquent, mais vous avez réussi à parler aussi longtemps que lui.

M. Barrett: Oui, 30 secondes.

Le président: Je pense que la seule chose qui manquait dans votre intervention était un message publicitaire. Les témoins voudront peut-être nous dire ce qu'ils pensent de ce que vous venez de dire. Monsieur Hynd.

M. Hynd: Comme vous le dites, tout cela revêt une importance énorme, mais je voudrais revenir pour l'instant à ce que disait M. Bosley.

Il a dit que cet accord n'est pas si contraignant. Le problème avec l'ALÉNA, comme je le disais, c'est qu'il sert les intérêts des grandes sociétés. Il ne contient aucune disposition qui nous empêcherait d'avoir une société des postes publique qui fonctionne. Au lieu de cela, on s'en va de plus en plus vers la privatisation.

Rien dans cet accord n'empêche donc la création de sociétés publiques, mais de plus en plus de gens doivent renoncer à des emplois bien rémunérés, à des emplois syndiqués. À Terre-Neuve, deux des bureaux de poste de la ville ont fermé et il faut brûler encore plus de carburant polluant pour aller chercher un colis au bureau de poste. Il se pourrait qu'une bonne partie de tout cela ne soit pas dans l'accord, mais ce sont peut-être ceux qui exécutent cet accord ou qui voudraient qu'il soit couronné de succès qui réussissent à nous faire peur.

La pauvreté augmente. Personne ne semble rien faire. On sabre dans un grand nombre de programmes sociaux grâce auxquels des Canadiens ont pu se maintenir au-dessus du seuil de pauvreté. De plus en plus de Canadiens passent sous le seuil de la pauvreté. Les programmes universels tirent à leur fin. Malgré tout cela, notre gouvernement semble voir d'un bon oeil les droits de propriété intellectuelle, et cela me surprend.

Au moins, l'administration Clinton s'en est prise aux sociétés pharmaceutiques à propos des énormes profits qu'elles ont réalisés ces dernières années avec les vaccinations et l'immunisation. Au moins, elle fait quelque chose.

Je préférerais un gouvernement qui nous dise honnêtement qu'il est quasiment forcé de signer ces sacrés accords à cause du GATT, mais qu'il fera son possible pour les améliorer. Il semble plutôt se contenter de faire bon ménage avec les sociétés transnationales. L'idée de leur céder le pouvoir dans l'espoir qu'elles sauront mieux nous administrer, m'effraie. Sears a échoué, tout comme la General Motors. Robert Campeau est quelque part en Autriche. Vous venez du Cap-Breton; quelqu'un vient d'y fermer boutique pour déménager au New Hampshire.

[*Text*]

We're saying that we're bloody well damned frightened. People are going to fight, because they don't like what they are seeing.

We have people, in 1993, who don't send their kids to school because their kids are hungry. This is not Dickensian London. It's about time that we starting saying what is best for Canadian people. All we keep on getting is that NAFTA, like the free trade agreement, is going to be ultimately good for us, that if we didn't have the free trade agreement things would actually be worse. You can't win that one, because we'll never know. But the thing is that we don't see leadership in this country. We see people giving over leadership to people whom we don't trust and who we don't think recognize our communities. That is where we're coming from.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, page 16 of this document, North American Free Trade Agreement, under the title of ''Other Intellectual Property Rights''—this section provides rules for protecting, and I will read this slowly, and I agree with the first three words:

This section provides ruling for protecting:

trade secrets generally. . .

• 1115

Listen carefully to the next words vis-à-vis who has authority, governments or the companies. Listen carefully to the words in the government's own document. It states:

. . .as well as for protecting from disclosure by the government test data submitted by firms regarding the safety and efficacy of pharmaceutical and agri-chemical products;

Until now the United States Food and Drug Administration and Canadian health officials have the right to disclose test data from companies, whether or not there is danger to the community vis-à-vis safety and efficacy. We all know the great case of the doctor who stopped thalidomide in the United States.

Read carefully what this says. I repeat:

trade secrets generally

—totally acceptable in my lexicon—

as well as for protecting from disclosure by the government test data submitted by firms regarding the safety and efficacy of pharmaceutical and agri-chemical products;

If that isn't an abrogation of existing government authority in terms of health, I don't know what the hell is; and there it is in a government document. They want a test case? There it is.

The Chairman: Members are getting into debate—

Mr. Barrett: Well, I'm just reading the document.

The Chairman: This is a description, but when we get the legislation in two or three weeks we'll know the exact clarification.

Mr. Barrett: So this may be wrong?

[*Translation*]

Nous avons très peur. Les gens vont se battre, parce qu'ils n'aiment pas ce qu'ils voient.

Il y a des gens, en 1993, qui n'envoient pas leurs enfants à l'école parce qu'ils n'ont pas de quoi les nourrir. Nous ne sommes pas à Londres du temps de Dickens. Il est temps que nous commençions à dire ce qui serait le mieux pour la population canadienne. Tout ce que l'on nous répète, c'est que l'ALÉNA, comme l'Accord de libre-échange, sera profitable en fin de compte pour nous, que si nous n'avions pas l'Accord de libre-échange, les choses seraient encore pires aujourd'hui. Nul ne saura jamais qui a raison. Mais personne ne semble prendre les choses en main. Le gouvernement est prêt à céder le gouvernail à des gens en qui nous n'avons pas confiance et qui ne se soucient pas, nous semble-t-il, de nos collectivités. Voilà notre situation.

M. Barrett: Monsieur le président, à la page 18 de ce document, l'Accord de libre-échange nord-américain, sous le tire «Autres droits relatifs à la propriété intellectuelle»—il est dit que cette section prévoit des règles pour protéger. . . et je vais lire lentement, après avoir précisé que je suis d'accord avec les trois premiers mots:

Cet article prévoit des règles pour protéger:

les secrets de commerce en général. . .

Écoutez soigneusement ce qui vient à propos des pouvoirs en place, gouvernements ou sociétés. Prêtez attention aux mots que le gouvernement lui-même a utilisés dans son document. Il y dit:

. . .ainsi que la protection contre la divulgation, par le gouvernement, de données d'essais fournies par des entreprises et concernant l'approbation de produits pharmaceutiques et agro-chimiques;

Jusqu'à maintenant, la United States Food and Drug Administration et les autorités canadiennes de la santé ont le droit de divulguer les données d'essais de sociétés, que la sécurité de la population et l'efficacité soient en danger ou non. Nous connaissons tous le cas du médecin qui a stoppé la thalidomide aux États-Unis.

Lisez soigneusement ce qui est dit dans ce document. Je répète:

les secrets de commerce en général

. . .cela me va parfaitement. . .

ainsi que la protection contre la divulgation, par le gouvernement, de données d'essais fournies par des entreprises et concernant l'approbation de produits pharmaceutiques et agro-chimiques;

Si cela ne constitue pas une renonciation du gouvernement à ses pouvoirs en matière de santé, je me demande ce que c'est; et dans un document du gouvernement en plus. Ils veulent une cause type? En voilà une.

Le président: Nous entrons dans un débat. . .

M. Barrett: Je ne fais que lire le document.

Le président: Il s'agit d'une vue d'ensemble de l'accord, mais lorsque nous aurons le projet de loi dans deux ou trois semaines, nous saurons exactement ce qu'il en est.

M. Barrett: Il y a peut-être une erreur?

[*Texte*]

The Chairman: No.

Mr. Barrett: Okay. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: But it's a point that is made.

Dr. Neis: I'd like to respond briefly to the general issues that were raised by our Liberal representative. I think it is a global problem. I think you're right, and I think there are important linkages. I would certainly draw linkages or parallels between what's happening in agriculture and what will be happening in fisheries. There are social concerns, there are ecological concerns, there are health concerns. A whole range of issues should be on the agenda.

I guess it disturbs me to recognize that Canadian politicians did not understand what was happening in fisheries. It makes me wonder the extent to which our concerns and our requirements and needs, in terms of the future, are being adequately represented by our politicians.

The American government and the American transnational corporations know very well the importance of achieving protection for intellectual property rights in these areas, because they see these areas as future growth areas and areas where they can become extremely powerful and generate a great deal of wealth. If we haven't noticed, I think they have. I think that's one reason why there's been an attempt to include intellectual property rights in the GATT, that's one reason why they're in the NAFTA. My understanding is they have not yet been accepted at the level of GATT.

I would argue that, yes, trade is not going to go away. You're right, trade is here. There is ample evidence to document that global trade in fish products went up dramatically in the 1980s. More and more of the world's fishery products are being pulled into exchange types of patterns. That is happening. But I would suggest that the people of Newfoundland and Labrador, in terms of their ecological, social and economic interests, might do better in the GATT, where the decision-making is shared. We have a large number of Third World countries that are in a situation similar to the situation of people in this province in terms of their life, needs, opportunities, and so on and so forth.

In an agreement like NAFTA, most of the countries will be competing for a relatively small American market, which, I would argue, in the future will be in decline, not expansion, in terms of fishery products, as the United States itself becomes more self-sufficient in fishery products. We would do better if we worked these things out in the GATT rather than through NAFTA. We are making a major error in terms of concentrating our fishery exports and our fishery options for trade on the American market when there are specialized niche markets that might well fit better with the kind of ecological diversity and variety that we have in our natural wild fishery resources.

[*Traduction*]

Le président: Non.

M. Barrett: Parfait. Merci, monsieur le président.

Le président: C'est simplement une précision.

Mme Neis: J'aimerais revenir brièvement sur les questions générales soulevées par le représentant du Parti libéral. Je pense en effet qu'il s'agit d'un problème mondial. Je crois que vous avez raison et qu'il existe des liens importants. Je ferai certainement des liens ou des parallèles entre ce qui se passe en agriculture et ce qui se passera dans le secteur des pêches. La population s'inquiète pour des raisons sociales et pour des raisons liées à l'environnement et à la santé. Toute une série de questions devraient figurer au programme du gouvernement.

Le fait que les politiciens canadiens n'aient pas compris ce qui se passait dans le secteur des pêches me dérange. Cela me porte à me demander si nos politiciens tiendront adéquatement compte, à l'avenir, de nos préoccupations, de nos exigences et de nos besoins.

Le gouvernement américain et les sociétés transnationales américaines sont au fait de l'importance de protéger les droits liés à la propriété intellectuelle dans ces secteurs, parce qu'ils savent qu'ils présentent un fort potentiel de croissance et devraient leur permettre de devenir extrêmement puissants et de s'enrichir beaucoup. Si nous ne nous en sommes pas aperçus, je pense que ce n'est pas le cas pour eux. Je crois que c'est l'une des raisons pour lesquelles on a essayé d'inclure les droits de propriété intellectuelle dans l'Accord du GATT, l'une des raisons pour lesquelles ils figurent dans l'ALÉNA. Je crois toutefois comprendre que cela n'a pas encore été accepté au niveau du GATT.

Je suis d'accord pour dire que le commerce va se poursuivre. Vous avez raison. Tout tend à prouver que le commerce mondial des produits du poisson a augmenté considérablement dans les années quatre-vingt. Un pourcentage de plus en plus élevé des produits de la pêche fait l'objet d'opérations de type boursier. C'est ce qui se passe. À mon avis, cependant, la population de Terre-Neuve et du Labrador serait beaucoup mieux servie sur le plan environnemental, social et économique, par l'Accord du GATT qui prévoit la prise de décisions en commun. Un grand nombre des pays du Tiers-Monde sont dans une situation analogue à celle de la population de cette province pour ce qui est de leur niveau de vie, de leurs besoins, de leurs possibilités, et j'en passe.

Dans le cadre d'un accord comme l'ALÉNA, la plupart des pays se feront concurrence pour un marché américain relativement petit et qui rapetissera, à mon avis, au lieu de prendre de l'expansion, pour ce qui est des produits de la pêche, étant donné que les États-Unis seront de plus en plus auto-suffisants dans ce secteur. Nous aurions tout intérêt à régler ces problèmes par la voie du GATT plutôt que par le biais de l'ALÉNA. Nous commettons une grave erreur en concentrant nos exportations de poisson et nos espoirs commerciaux sur le marché américain alors qu'il existe des créneaux qui conviendraient mieux à la diversité et à la variété écologiques qu'ont à offrir nos ressources naturelles en poisson sauvage.

[*Text*]

We need to change the way we're running our fishery. We have to stop mass producing fish products. We need to diversify. If we're going to do that, the American market is not the place to do it. It is a highly narrow market. It buys a narrow range of products. It's highly concentrated in terms of ownership and control and our future options there are very constrained. It's not where we should be looking.

• 1120

The Chairman: I would like to thank the Coalition for Equity for coming forward and putting their points of view and also the points of view of the fishery industry clearly on the record.

Thank you.

• 1121

• 1130

The Chairman: We welcome our third witness this morning, Derrick Rowe, President of Ultimateast Data Communications Ltd. Mr. Rowe has a opening statement, again without notes, so it should be a very much to the point, which Mr. Barrett and I appreciate. After his statement, we'll go to questions from the members.

• 1135

So the floor is yours, Mr. Rowe.

Mr. Derrick Rowe (President, Ultimateast Data Communications Ltd.): Thank you very much, Mr. Chairman. Although I haven't prepared notes, I have a very prepared philosophy towards trade and these types of matters. So maybe that will come from the heart and we'll run from there.

Our company is a Newfoundland-based company. Ultimateast is the one that's most commonly known. We actually operate two companies. We are a group of approximately 50 people. We have been in business about 8 years, and maybe because of our youth as a company and our short history we have a more modern view of the world. Maybe we don't have some of the historic concerns of how industry is changing, but we believe the trade aspects of our company are critical.

I'll explain our operation. One of our companies, Ultimateast, is a manufacturer of high-technology products—a great term. We all love to hear it, but I'll give a little more detail. We actually build high-value-added communication switching and access technology products for a very specific satellite market.

I will tell you how we became involved in this business. We were I guess a direct spin-off of the 1980s oil and gas industry. From 1978 to 1982 I was involved in the oil and gas industry, and we learned a great deal about remote telecommunications. We also understood that when big companies come into areas without those facilities, they require much more enhanced services. The technology transfer that took place there enabled our organization to

[*Translation*]

Il faut modifier notre façon de gérer nos pêches. Nous devons mettre un terme à la production en série. Nous devons nous diversifier. Or, ce n'est pas sur le marché américain que nous arriverons à le faire. C'est un marché exceptionnellement étroit, intéressé par une gamme de produits limité. Les intérêts qui le contrôlent sont extrêmement concentrés et nos perspectives d'avenir y sont très restreintes. Nous devrions nous tourner ailleurs.

Le président: J'aimerais remercier la Coalition for Equity de s'être manifestée et d'avoir exprimé publiquement son point de vue et celui de l'industrie des pêches.

Merci.

Le président: Nous accueillons Derrick Rowe, président de l'Ultimateast Data Communications Ltd., notre troisième témoin ce matin. M. Rowe nous parlera lui aussi d'abondance, ce qui fait que son exposé préliminaire sera probablement tout à fait à propos, ce que M. Barrett et moi-même apprécierons. Une fois l'exposé terminé, les membres du comité pourront poser leurs questions.

Monsieur Rowe, vous avez la parole.

M. Derrick Rowe (président, Ultimateast Data Communications Ltd.): Je vous remercie monsieur le président. Bien que je n'aie pas de notes, j'ai une philosophie bien arrêtée concernant le commerce et ce genre de choses. Je vais donc vous parler spontanément et nous enchaînerons.

Notre entreprise est terre-neuvienne. Ultimateast est la mieux connue, car en fait nous en exploitons deux qui regroupent une cinquantaine de personne. Cette entreprise a été créée il y a environ 8 ans, et sa relative nouveauté explique peut-être notre vision relativement moderne du monde. Nous n'entretenons probablement pas les préoccupations traditionnelles concernant l'évolution de l'industrie, mais nous pensons que le contexte commercial est critique pour notre entreprise.

Je vous dirais deux mots sur notre façon de fonctionner. Une de nos entreprises, Ultimateast, fabrique des produits de haute technologie—c'est une expression qui sonne bien. On aime tous l'entendre, mais laissez-moi vous donner un peu plus de détails là-dessus. Nous fabriquons des produits à haute valeur ajoutée destinés à un marché très particulier, celui du matériel d'accès aux satellites et de commutation des communications.

J'aimerais aussi vous glisser deux mots sur l'origine de nos activités. Nous sommes en quelque sorte des sous-produits de l'industrie des hydrocarbures des années 1980. Entre 1978 et 1982, je travaillais dans le secteur des hydrocarbures et nous avons beaucoup appris au sujet des télécommunications à grande distance. Nous avons compris en même temps que, quand des grandes compagnies s'installent dans des régions dépourvues de telles

[*Texte*]

acquire an ability that was unique in the world, and from that point on we looked at potential markets.

We learned a great deal of knowledge from that experience and when we looked at markets for it we saw in Canada, and particularly in Newfoundland, a very limited market. It was what we would call a trial area. There were enough people here who had the requirements for our services that we could indeed test the feasibility. But the long-term viability of any of this product development or these manufacturing activities was totally dependent on international markets. Maybe our advantage was that we hadn't been in business before and we presumed no fear of international markets. We thought if we had something good we could sell it around the world.

Ultimateast is now an exporter. About 60% of our revenues are derived from exports to the United States. We're active in southeast Asia. We have done projects with one of your earlier witnesses, Canadian Helicopters. In Cambodia we're active exporting our technology to United Nations applications. We've also started to enter the South American market. One of the big areas of growth is Mexico. We have had people back and forth to Mexico.

What we find important in our business is access to the market. We have not been victimized by many tariffs and trade restrictions, to be very honest.

I think our support for the NAFTA in general and general free trade is based on access to market. Let the best product compete out there. Because we are a young company, I feel in a lot of ways we don't have some of the baggage associated with the historic practices of Canadian businesses. I believe it has introduced some inefficiencies. Again, not knowing about those and not experiencing those, maybe we don't have that problem or don't seem to perceive that problem. But I can assure this group that without access to these markets, and in an environment where we are welcome to do business not only in North America but also globally, companies such as our cannot exist. I shouldn't say cannot exist; I should say cannot exist in Canada.

There is no actual reason we would have to stay in our business in Newfoundland or in Canada, and many times we have reviewed that aspect. We believe we are a competitive organization because we have intellectual property, we have smart people, we have access to universities. We also believe we have a very good environment for this type of development: reasonable tax laws, reforming scientific tax credits that apply and help our companies.

[*Traduction*]

installations, elles ont besoin de services beaucoup plus sophistiqués. Le transfert technologique a permis à notre entreprise d'accueillir une compétence sans équivalence dans le monde; ensuite il nous a suffi de recenser les marchés éventuels.

Cette expérience nous a permis d'accumuler de nombreuses connaissances et lorsque nous nous sommes mis à la recherche de marchés, nous avons constaté que le Canada, et plus particulièrement Terre-Neuve, constituaient des marchés très limités. C'était ce qu'on pouvait qualifier de zones d'expérimentation. La demande pour nos services y était suffisante pour que nous puissions procéder véritablement à un test de faisabilité. Toutefois, la vialibilité à long terme de nos éventuelles initiatives en matière de développement de produits ou de leur fabrication dépendrait totalement des perspectives offertes par les marchés internationaux. Nous avons peut-être été avantagés par le fait que nous étions novices en affaires et que nous n'avions a priori aucune crainte des marchés internationaux. Nous pensions que dès que nous aurions un produit de qualité, nous pourrions le vendre à travers le monde.

Ultimateast est devenue une entreprise exportatrice. Environ 60 p. 100 de notre chiffre d'affaires est généré par nos exportations vers les États-Unis, et nous sommes également présents en Asie du sud-est. Nous avons collaboré à plusieurs projets avec l'un des témoins que vous avez entendus plus tôt, Hélicoptères canadiens Limitée. Nous exportons notre technologie au Cambodge pour les Nations Unies. Nous avons également commencé à pénétrer le marché sud-américain, notamment le Mexique, qui nous paraît très prometteur. Mes collaborateurs font de nombreux aller-retour avec le Mexique.

Ce qui est important dans notre secteur d'activité est d'avoir accès au marché. Mais je dois reconnaître en toute honnêteté que nous n'avons guère souffert des tarifs ou des restrictions au commerce.

L'appui que nous accordons globalement à l'ALÉNA et au libre-échange en général, s'explique par cette nécessité d'avoir accès au marché. Laissons les meilleurs produits se concurrencer. Du fait que nous sommes une jeune entreprise, j'ai l'impression que nous ne sommes pas inhibés par les pratiques traditionnelles des entreprises canadiennes, pratiques qui engendrent selon moi une certaine inefficacité. Encore une fois, notre manque d'antécédents en la matière explique peut-être pourquoi la question ne se pose pas pour nous ou pourquoi nous n'en sommes peut-être pas conscients. Je peux toutefois garantir au comité que, faute d'un accès à ces marchés, et d'un environnement dans lequel on nous encourage à vendre non seulement en Amérique du Nord mais à l'échelle planétaire, les entreprises comme la nôtre ne peuvent pas exister. Je ne devrais pas dire ne peuvent pas exister, mais plutôt pas exister au Canada.

Il n'y a pas de véritable raison qui justifie que nous restions à Terre-Neuve ou au Canada, et nous avons déjà agité cette question à plusieurs reprises entre nous. Nous nous considérons comme une entreprise compétitive du fait de la propriété intellectuelle dont nous disposons, des qualifications de notre personnel et de l'accès que nous avons aux universités. Nous croyons également que nous jouissons d'un environnement très favorable pour notre type d'activité: une législation fiscale raisonnable, et l'existence de crédits d'impôt pour la recherche scientifique dont peuvent bénéficier nos entreprises.

[*Text*]

We feel that Newfoundland actually is not a terrible place to do international business from. It's kind of difficult to get around Canada sometimes, but getting into Europe and into Asia is fairly easy from this location. London is only a five-hour flight direct. Frequently I spend my time in aircraft heading abroad.

• 1140

Access to the U.S. market has been critical to our success. We established ourselves in that marketplace first and have expanded outward. So Ultimateast is what we would call a new economy company. Our assets are our people, and our market must indeed be global. We have not been affected very much by particular trade practices, particular tariffs.

The reality of our product is that sometimes we could dial up a telecommunications line and deliver it electronically. It is very difficult to track. It is very difficult to keep control of. We are concerned about protection of intellectual properties, trade marks, patents. We are very concerned about, particularly when we look at the Mexican market, software licence agreements. We have seen in some of our Asian projects that it is almost impossible to control some of those things. Once you deliver a software product, keeping control of that commodity is very difficult.

We have to negotiate different types of agreements in those environments, where we would have to ask for up-front capital with an unlimited copying licence. It's not great business but it's the reality. If we deliver two or three copies, we are likely to save many copies of our product from being illegally distributed, particularly in the Thai market, southeast Asia generally. If any of you have visited that area, you know you can buy very inexpensive Hugo Boss and Benetton T-shirts. I do not suspect the manufacturers of those products totally endorsed them, though.

Mr. Barrett: Rolex watches.

Mr. Rowe: Yes, indeed. Our other organization is Sealink. Sealink is a company that again makes its business primarily in the international marketplace. We are an exporter of a sort of unique commodity, electromagnetic waves. We are in the business of providing telecommunication services to international vessels and airlines, mostly transiting the North Atlantic. Because of our geography, we have a very advantageous position there, and our competition primarily has been companies in the U.S., in Great Britain, and in Sweden.

Access to those aircraft. . .when we market to them we win or lose on the value and the quality of our service. If we were restricted in some way, shape or form in providing telecommunications to those carriers, mostly American and European based, we could not operate that business.

[*Translation*]

Nous trouvons que Terre-Neuve n'est en fait pas une mauvaise base pour des activités internationales. Il est parfois difficile de voyager au Canada, mais en revanche nous sommes relativement bien situés quand il s'agit de se rendre en Europe ou en Asie. Londres se trouve à cinq heures de vol sans escale. Je passe une bonne partie de mon temps en avion à destination de pays étrangers.

L'accès au marché américain s'est avéré déterminant pour notre réussite. Nous avons commencé à pénétrer ce marché avant d'étendre nos activités ailleurs. On pourrait donc qualifier Ultimateast d'entreprise de l'économie nouvelle. Notre personnel est notre capital, et le monde entier est notre marché. Les pratiques commerciales, en particulier les droits de douanes, ont très peu d'incidence sur notre activité.

La nature de notre produit est telle qu'il nous est parfois possible d'établir une liaison avec une ligne de télécommunications et de le livrer électroniquement. C'est très difficile à la fois à dépister et à contrôler. Nous sommes très attentifs à la protection des droits de propriété intellectuelle, des marques de fabrique, des brevets, ainsi qu'aux questions relatives aux accords d'utilisation des logiciels, notamment en ce qui concerne le marché mexicain. Nous avons constaté dans le cadre de nos projets en Asie qu'il est parfois impossible de contrôler certains de ces éléments. Il est très difficile de contrôler l'utilisation de produits comme les logiciels après leur livraison.

Dans de tels cas, nous devons négocier différents types d'accords qui prévoient le versement d'un capital initial en échange d'un permis de reproduction illimitée. Ce n'est pas la meilleure façon de conduire les affaires, mais il n'y a pas moyen de faire autrement. Si nous livrons deux ou trois exemplaires de notre produit, nous parvenons à éviter qu'un grand nombre de copies soient illégalement distribuées en Asie du Sud-est en général et tout particulièrement sur le marché thaïlandais. Ceux d'entre vous qui ont visité cette région savent qu'il est possible d'acheter des tee-shirts Hugo Boss et Benetton à des prix dérisoires. Mais je ne pense pas que ces entreprises voient la chose d'un très bon oeil.

M. Barrett: Et les montres Rolex.

M. Rowe: Effectivement. Notre autre entreprise se nomme Sealink; son champ d'activités est également le marché international. Elle exporte un produit très particulier, à savoir les ondes électromagnétiques. Nous fournissons des services de télécommunications aux compagnies de navigation et aux compagnies aériennes internationales qui transitent pour la plupart par l'Atlantique nord. Compte tenu de notre situation géographique, nous détenons une position très avantageuse à cet égard et nos principaux compétiteurs sont des entreprises américaines, anglaises ou suédoises.

L'accès aux avions. . . C'est la valeur et la qualité de notre service qui détermine si nous réussissons à vendre ou non. Si nous n'avions pas toute la liberté nécessaire pour fournir des services de télécommunications à ces transporteurs, pour la plupart américains ou européens, nous ne pourrions pas poursuivre nos activités.

[*Texte*]

I am not an expert on the NAFTA or the free trade agreement. My concern is companies involved in the knowledge-based sector and our type of generation of companies, which I believe and hope are going to drive Canada's economy in the future. If we are in some way restricted, if in some way we can't do business in the fashion we have to do business in in this new era, then we will restrict that growth. We will have no choice but to consider moving to an environment where we can do that. We are very proud and happy to operate from Newfoundland, but the world indeed has to be our marketplace.

I don't think I have any big revolutionary social aspects of the NAFTA to comment on. I am not an expert on the agreement, but I am a small independent business person who honestly believes in the global economy and a fair playing field. Given that, I think we can produce wealth for this province and generate high-quality jobs in an environment we would certainly be happy to live in.

Mr. Chairman, those are my opening remarks.

The Chairman: Thank you, Mr. Rowe.

Mr. LeBlanc.

Mr. LeBlanc: Thank you, Mr. Rowe, for your presentation and for appearing before the committee.

I would like to begin by asking you to tell us a little more about what it is about Newfoundland, aside from the fact that you are a Newfoundlander yourself and that's why you presumably got started here, and this part of the world that is keeping your company here.

Mr. Rowe: I guess what is keeping it here at the moment is access to highly skilled people, from the Ultimaeast perspective.

Mr. LeBlanc: They are trained in Newfoundland? Are they Newfoundlanders mainly?

Mr. Rowe: Most are, yes, the vast majority. It is probably a reverse migration pattern that not a lot of companies have seen. Many of our brightest engineering and computer scientists, physicists, mathematicians have been forced over the years to seek gainful employment elsewhere in Canada and abroad.

• 1145

A lot of our recruiting is done at the expense of Ottawa and Toronto. A lot of our staff has been recruited from other firms, such as Northern Telecom, Mitel, and Newbridge. Many of them find it desirable to spend their time in their home province with their families—maybe it's just a phenomenon; I'm not an expert in it—particularly when they have young children. There is a desire to bring those children up in the same environment in which they were brought up.

The access to those people is very important to us, but over the long run this factor could affect our growth. If we cannot access people in sufficient numbers, we will be forced to move into an environment where we can.

[*Traduction*]

Je n'ai pas d'expertise particulière concernant l'ALÉNA ou l'Accord de libre-échange. Je m'intéresse aux entreprises actives dans le secteur des connaissances et qui appartiennent à la même génération que la nôtre, entreprises qui me paraissent pouvoir devenir à l'avenir les locomotives de l'économie canadienne. Si nous devons faire face à des restrictions quelconques, si pour quelque raison que ce soit nous ne pouvons pas fonctionner comme l'exige la réalité commerciale actuelle, la croissance économique s'en trouvera ralentie. Et nous n'aurons d'autre choix que d'envisager une relocalisation dans un environnement moins contraignant. Nous sommes à la fois fiers et heureux de travailler à Terre-Neuve; toutefois, le monde entier est notre marché.

Je ne pense pas avoir de commentaire à faire concernant d'éventuels aspects sociaux révolutionnaires de l'ALÉNA. Je ne suis pas un expert de cet accord, juste un petit homme d'affaires qui croit en une économie globale et des règles du jeu équitables. Cela dit, je pense que nous pouvons enrichir cette province et créer des postes hauts de gamme dans un environnement où je serais très heureux de pouvoir continuer à vivre.

Monsieur le président, voilà ce que je voulais dire en guise d'introduction.

Le président: Je vous remercie, monsieur Rowe.

Monsieur LeBlanc.

M. LeBlanc: Je vous remercie, monsieur Rowe, de votre exposé, ainsi que de comparaître devant le comité.

J'aimerais tout d'abord vous demander de nous en dire un peu plus sur les raisons qui vous font rester à Terre-Neuve, à part le fait que vous êtes vous-même un Terre-Neuvien et que ceci explique probablement cela.

M. Rowe: Je suppose que ce qui nous retient ici à l'heure actuelle est l'accès à un personnel très qualifié dans le secteur d'activités de l'Ultimateast.

M. LeBlanc: Ce personnel a-t-il été formé à Terre-Neuve? S'agit-il principalement de Terre-Neuviens?

M. Rowe: Pour la plupart, oui, pour la grande majorité. On est en l'occurrence confronté à une sorte de migration à rebours que peu d'entreprises ont vécu. Un grand nombre de nos meilleurs ingénieurs et de nos informaticiens, physiciens, ou mathématiciens ont été forcés par le passé de chercher un travail rémunérateur ailleurs au Canada ou à l'étranger.

Nous recrutons beaucoup de gens à Ottawa et à Toronto. Un grand nombre de nos employés viennent d'autres entreprises comme Norther Telecom, Mitel et Newbridge. Pour beaucoup d'entre eux, c'est un avantage de pouvoir passer leur vie avec leurs familles dans la province où ils sont nés—c'est peut-être juste un phénomène de société; je ne suis pas expert en la matière—particulièrement lorsqu'ils ont de jeunes enfants. Ils souhaitent pouvoir les élever dans le même environnement où ils ont été eux-mêmes élevés.

Il est très important pour nous d'avoir accès à ces personnes-là, mais à long terme, ce facteur pourrait affecter notre croissance. Si nous ne pouvons pas trouver un nombre suffisant d'employés, nous serons forcés de déménager là où ce sera possible.

[*Text*]

Mr. LeBlanc: Aside from those natural factors, are there any government programs that have contributed or inhibited your decision to stay in Newfoundland?

Mr. Rowe: I would have to say without hesitation that the federal-provincial agreements and, for example, research and development contributions have certainly helped maintain us here.

Mr. LeBlanc: You've received those contributions.

Mr. Rowe: Oh, certainly. I think that if we look at national programs, there's not a lot of difference. There are slight differences between them. There is DIPP funding from ISTC, which many of our colleagues—such as SED Systems, Spar, and many others throughout the country—have received. We have, no question, received federal-provincial subsidiary agreements that make it attractive to maintain some of the R and D facilities here. We are concerned, obviously, within NAFTA that this is not determined as a subsidy in any way, shape or form. My understanding is that the structure of the agreement, again not being an expert in these agreements, is such that it would not be interpreted that way.

Mr. LeBlanc: Yes. You said you began by penetrating into the U.S. market or the European market?

Mr. Rowe: The U.S. market, in the beginning.

Mr. LeBlanc: In the beginning. Do you feel that you're being observed by the big players who will want to gobble you up?

Mr. Rowe: There is a certain part of shareholders that would certainly like to agree with that concept. I think the world is changing, and bigger is not necessarily better. I think strategic alliances and being efficient and fast moving are critical. Being capitalized properly is a different issue.

We have many strategic alliances within our company that have allowed us to participate in bigger projects. Several include U.S.-based firms. One is a large aerospace company out of Redmond, Washington, in the Seattle area. We have done a lot of work in cooperation with Rockwell and the Hughes Aircraft company. We have found that primarily most of our strategic alliances have been non-Canadian-based, because again we've looked at a very specific application in a very specific market. So the expertise and the associations required there are not generally geographically defined.

Mr. LeBlanc: I'm interested in knowing how you came to be. You said earlier in your presentation that the company emerged out of the oil and gas development in Newfoundland. Is that correct?

Mr. Rowe: Yes, that's correct.

Mr. LeBlanc: But you're in many other areas far removed from oil and gas exploration. In effect, that was the springboard for your existence.

[*Translation*]

M. LeBlanc: À part ces considérations qui sont bien naturelles, y a-t-il des programmes gouvernementaux qui ont contribué à vous encourager à rester à Terre-Neuve ou au contraire à vous faire changer d'avis?

M. Rowe: Je répondrai sans hésitation que les ententes fédérales-provinciales et, par exemple, les contributions aux programmes de recherche et de développement ont certainement contribué à nous faire rester ici.

M. LeBlanc: Vous avez bénéficié de ces contributions.

M. Rowe: Mais oui, certainement. Je pense que si nous considérons les programmes nationaux, on ne constate que quelques petites différences. Le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie offre un financement dans le cadre du PPIMD et bon nombre de nos collègues—comme par exemple SED Systems, Spar, et bien d'autres à travers le pays—en ont bénéficié. Il est certain que les accords auxiliaires entre le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial dont nous avons bénéficié rendent très attrayant le maintien de certaines de nos opérations de recherches et de développement à Terre-Neuve. Nous espérons bien évidemment que l'ALÉNA ne considérera pas cela comme une forme de subvention. D'après ce que je peux comprendre, bien que je ne sois pas un expert en la matière, l'accord est structuré de telle façon que cela ne pourra pas être interprété de cette manière.

M. LeBlanc: Oui. Vous avez dit que vous vous êtes d'abord implantés sur le marché américain ou sur le marché européen?

M. Rowe: Le marché américain, au début.

M. LeBlanc: Au début. Pensez-vous que les grandes sociétés vous observent et qu'elles veulent vous absorber?

M. Rowe: Certains de nos actionnaires ne verraient certainement pas cela d'un mauvais oeil. Je pense que les choses évoluent et que la taille n'est pas nécessairement garantie de qualité. J'estime que ce qui est essentiel, ce sont les alliances stratégiques, la rentabilité, et la possibilité d'agir rapidement. Le fait de disposer de ressources financières adéquates est une question tout à fait différente.

Nous avons établi bien des alliances stratégiques qui nous ont permis de participer à des projets de plus grande envergure, notamment avec des entreprises basées aux États-Unis. L'une d'entre elles est une grosse entreprise aérospatiale de Redmond dans l'État de Washington, dans la région de Seattle. Nous avons beaucoup travaillé en collaboration avec Rockwell et Hughes Aircraft. Le fait que la plupart de nos alliances stratégiques impliquent des entreprises qui ne sont pas basées au Canada vient de ce que nous cherchons des applications particulières de notre technologie qui s'adressent à un marché spécifique. Il va de soi que, dans ces conditions, les compétences et les associations qui sont nécessaires ne sont pas déterminées géographiquement.

M. LeBlanc: J'aimerais savoir comment votre entreprise a vu le jour. Vous avez déclaré plus tôt au cours de votre exposé qu'elle est un sous-produit du développement de l'industrie pétrolière et gazière à Terre-Neuve. C'est bien cela?

M. Rowe: Oui, c'est tout à fait cela.

M. LeBlanc: Mais vos activités sont maintenant bien éloignées de l'exploration des hydrocarbures. Pourtant, c'est le tremplin qui vous a permis de voir le jour.

[*Texte*]

Mr. Rowe: That was actually the concept and the technological base that motivated our company. When the oil and gas exploration groups came here, their drilling program was approximately 200 miles offshore. They had run many programs on land in another part of the world. To run an efficient operation, telecommunications was a critical part of their business plan and their operations.

Originally companies from abroad, from the U.S., from other parts of Canada were brought in to set up and operate these telecommunications facilities. Over time there was a transfer of know-how, how to run sophisticated digital communications to long-range systems. When the oil and gas industry started to decline, we had, I guess by osmosis or presence around. . .it just received a technology transfer. We also knew how to do this. Next, we felt we knew how to do it better than some of the companies that had come in, because we had been subcontracted, as in many of these spin-off benefits, to do maintenance in the beginning. Then we gradually worked our way up into design and delivery of certain aspects of the system.

• 1150

Our initial response to that was that if the oil and gas industry and those types of operators can find efficiencies in having superior telecommunications to run their operations, then quite possibly aeronautical users and marine users could find the benefits. So we then started to research and develop initial products that were lower cost, lower capacity, but met the functional requirements of those industries. We tested those products in this market. They were very successful, and we have moved into other markets with those same units.

Mr. LeBlanc: Where did you work before you began this company? Did you start the company?

Mr. Rowe: Yes, I and another colleague started it. We worked for another small firm that, after the oil and gas, slightly changed direction and went into the fishing industry, equipment manufacture, which we felt was not really our expertise. I have always been small company employed.

Mr. LeBlanc: Yes, interesting.

Mr. Bosley: Mr. Chairman, I don't have any questions. I think Mr. Rowe is about as clear as it is possible to be, and it is precisely the kind of business that is going to keep this country ahead, I think.

Let me reverse Mr. Barrett's usual argument and say, I think you know who is in favour of these kinds of agreements, sir. In fact, given the presentation, I don't see any questions. I would like to congratulate you and wish you great success.

[*Traduction*]

M. Rowe: C'est en effet le concept et la base technologique qui ont motivé la création de notre entreprise. Lorsque les compagnies pétrolières et gazières sont venues ici faire de l'exploration, leurs campagnes de forage se tenaient approximativement à 200 milles de la côte. Ils avaient souvent mené ce genre d'activités sur la terre ferme ailleurs dans le monde. Les télécommunications jouaient un rôle critique pour une planification aussi efficace que possible de leurs opérations.

Au début, des entreprises étrangères, originaires des États-Unis ainsi que d'autres régions du Canada, sont venues installer et faire fonctionner ces systèmes de télécommunications. Avec le temps, il y a eu un transfert du savoir-faire dans le domaine des télécommunications numériques à longue distance. Lorsque l'industrie pétrolière et gazière a commencé à décliner, nous avons bénéficié, par osmose, je suppose, ou parce que nous étions là au bon moment. . . il y a tout simplement eu un transfert de technologie. Nous possédions également le savoir-faire dans ce domaine. Par ailleurs, notre savoir-faire nous paraissait meilleur que celui de certaines compagnies parce qu'au début, parmi les avantages additionnels dont nous avions bénéficié, nous avions obtenu des contrats de sous-traitance pour l'entretien. Nous avons alors graduellement évolué vers la conception et la production de certains éléments du système.

La première conclusion que nous avons tirée de cette expérience a été la suivante: si l'on estime, dans des secteurs comme l'industrie pétrolière et gazière, qu'un système de télécommunications de pointe permet de mieux rentabiliser les activités, il est tout à fait possible que dans l'aéronautique et la marine on y trouve les mêmes avantages. Nous avons donc commencé à faire des recherches et nous nous sommes tout d'abord lancés dans la fabrication de produits qui coûtaient moins chers et dont la capacité était moindre tout en répondant aux exigences fonctionnelles de ces industries. Nous avons testé ces produits sur le marché canadien. Ils ont été bien reçus et nous les avons alors proposés sur d'autres marchés.

M. LeBlanc: Où travailliez-vous avant de lancer cette entreprise? L'avez-vous créée?

M. Rowe: Oui, c'est moi et un autre de mes collègues qui l'avons créée. Nous travaillions pour une autre petite entreprise qui, après le déclin de l'industrie pétrolière et gazière, a changé quelque peu d'orientation et s'est occupée de la fabrication d'équipements destinés à la pêche, ce qui, à notre avis, ne correspondait pas vraiment à nos compétences. J'ai toujours travaillé pour de petites entreprises.

M. LeBlanc: Oui, c'est intéressant.

M. Bosley: Monsieur le président, je n'ai pas de questions à poser. M. Rowe a dit les choses aussi clairement qu'il est possible de le faire et, à mon avis, c'est précisément ce genre d'entreprise qui va permettre à notre pays de maintenir son avance.

Pour prendre le contrepied des arguments qu'avance habituellement M. Barrett, je dirais que vous savez, je pense, qui est favorable à ce genre d'entente, monsieur. En fait, étant donné ce que vous nous avez dit dans votre exposé, je ne vois aucune question à vous poser. Laissez-moi vous féliciter et vous souhaiter tout le succès que vous méritez.

[*Text*]

Mr. Rowe: Thank you.

Mr. Barrett: Are you publicly trading?

Mr. Rowe: No, we are a privately held company. Some of our investors are publicly traded, though.

Mr. Barrett: But you are not publicly traded?

Mr. Rowe: No, we are not.

Mr. Barrett: And your capital needs are being met?

Mr. Rowe: Not totally, but to date, to fund our expansion plans, we have been successful in raising capital through primarily venture capital programs.

Mr. Barrett: Venture capital programs.

Mr. Rowe: Yes, sir.

Mr. Barrett: Canadian?

Mr. Rowe: Yes.

Mr. Barrett: Good.

Mr. Rowe: Actually, both have been Newfoundland based. The original was a small group of private individuals. They literally took about $10,000 each and used existing venture capital funds. Our first venture capital was an amount of $100,000, in 1986.

Mr. Barrett: The reason I ask, Mr. Chairman, with all due respect to all other provinces, is that the Province of British Columbia has a venture capital investment fund available for projects like these. It happens to be a socialist government, but they do have a venture capital fund, and your operation is exactly the kind of investment they are looking at.

Mr. Rowe: It is interesting. We find British Columbia to be probably one of the most attractive areas in this country to do business with in the telecommunications sector. We don't have a problem, actually. Our business is to generate wealth. And to be honest, we found that this sector has generally been supported by all levels of government and all parties.

There are many aspects of the free trade agreement that don't directly relate to us, but I guess our message is that it is very good for our type of company. We believe it is critical to our future. I really don't think I can comment in a constructive way on some of the details that have been discussed here with regard to social aspects.

Mr. Barrett: I just reiterate that the capital is available. The venture capital plan is over-subscribed. It also has a very generous tax benefit as an investment.

Mr. Rowe: We will certainly keep that in mind, Mr. Chairman, in our future dealings.

Mr. Barrett: Okay.

Mr. Bosley: You stay right here.

[*Translation*]

M. Rowe: Merci.

M. Barrett: Êtes-vous coté en bourses?

M. Rowe: Non, notre compagnie est une entreprise privée. Toutefois, certaines des entreprises qui ont investi dans la nôtre sont cotées en bourses.

M. Barrett: Mais pas vous?

M. Rowe: Non, pas nous.

M. Barrett: Et vous arrivez à obtenir tous les capitaux dont vous avez besoin?

M. Rowe: Pas complètement, mais jusqu'ici, pour financer nos projets d'expansion, nous avons réussi à trouver les capitaux nécessaires principalement par le biais de programmes à participation spéculative.

M. Barrett: Des programmes à participation spéculative.

M. Rowe: Oui, monsieur.

M. Barrett: Canadiens?

M. Rowe: Oui.

M. Barrett: Très bien.

M. Rowe: En fait, les capitaux venaient, dans les deux cas, de Terre-Neuve. Pour le premier, il s'agissait d'un petit groupe d'investisseurs privés. Ils ont littéralement pris chacun 10 000$ et ont utilisé des fonds d'investissements à participation spéculative existants. Notre premier capital-risques se chiffrait à 100 000$, en 1986.

M. Barrett: La raison pour laquelle je pose cette question, monsieur le président, c'est que, tout en accordant aux autres provinces tout le respect qui leur est dû, il existe en Colombie-Britannique un fonds d'investissement à participation spéculative qui peut être utilisé pour des projets semblables. Le gouvernement a beau être socialiste, il a établi un fonds d'investissement à participation spéculative et c'est exactement dans le même genre d'activités que celles de votre entreprise qu'il cherche à investir.

M. Rowe: C'est intéressant. À notre avis, la Colombie-Britannique est probablement l'une des régions du pays avec lesquelles il est le plus agréable de faire des affaires dans le domaine des télécommunications. Cela ne nous pose pas de problème d'ailleurs car notre objectif est de favoriser l'enrichissement. Et à dire vrai, ce secteur d'activités a généralement reçu l'appui de tous les niveaux de gouvernement et de tous les partis.

Bien des aspects de l'Accord de libre-échange ne nous concernent pas directement, mais ce que nous voulions vous dire, c'est que cet Accord est très bon pour une entreprise comme la nôtre. Nous considérons que cela a une importance capitale pour notre avenir. Je ne pense pas pouvoir faire de commentaires constructifs sur les questions sociales qui ont été soulevées devant vous.

M. Barrett: Je veux simplement vous dire à nouveau que les capitaux sont disponibles. Le plan de participation spéculative est sur-souscrit. C'est aussi un investissement assorti d'avantages fiscaux très appréciables.

M. Rowe: C'est certainement quelque chose dont nous nous souviendrons à l'avenir, monsieur le président.

M. Barrett: Très bien.

M. Bosley: Restez où vous êtes.

[*Texte*]

Mr. Barrett: No, it's not a question of moving. It is mobile capital. It is a venture capital thing, it's Canadian.

The Chairman: There are a couple of questions I would like to ask. Among your 50 employees, how much of their time is devoted to research and development, that area of the business?

• 1155

Mr. Rowe: It's probably in the 30% to 40% range at the present time. We feel our company is being positioned for what we hope would be a launch of new international products, and we are in a pretty capital-intensive R and D program at the moment, so probably 40% of our staff is currently involved in product development.

The Chairman: This leads, I guess, to the secondary question of protection of individual property rights and patent protection. You talked about the legal side and the reality of what goes on, but are you pleased with the intellectual protection being put in this agreement?

Mr. Rowe: I think, as far as the NAFTA is concerned, it is carrying out our major concerns. I've received preliminary advice through industry associations, and we've sort of played follow the leader on this one in a lot of cases, and some of the bigger players in the software business have endorsed a lot of aspects of the NAFTA with regard to protection of those rights.

We personally don't have the resources to do an in-depth legal analysis, so from our perspective at this time, yes, I think it protects us in NAFTA, but we have concerns outside the North American market.

The Chairman: Are you studying the Mexican market, or did you say you've already started to do business in Mexico? How have you found going into Mexico, as compared to going—you're into South America, I believe, which of course opens up the extension clause of the NAFTA? Have you found going into those particular markets difficult? Have there been huge surprises?

Mr. Rowe: We may not be as strategic as we may sound. We tend to seize opportunities, and to be honest, Mexico has become a very high-profile potential for our company. I don't know if it's just because of current NAFTA negotiations, but we have not had to solicit hard into the Mexican market. We are right now in a bidding process with two companies, in cooperation in one with an American firm, and in one with a Canadian firm, and we were almost solicited by them.

There seems to be a tremendous opportunity in these early stages of this environment that's presented to us. I don't know if the excitement will last, but it's been easier, to be honest, than any of the other areas we've gone into. There's no question the U.S. is the easiest, I believe, because we do business in the same fashion, we speak the same language, have basically the same business culture. The Mexican market today has been pretty straightforward, and we expect to do significant business in Mexico in the next year.

[*Traduction*]

M. Barrett: Mais il n'est pas question de déménager. Ce capital est mobile, c'est une initiative à participation spéculative et c'est une initiative canadienne.

Le président: J'ai quelques questions à vous poser. Vous avez 50 employés, quelle proportion de leur temps consacrent-ils à la recherche et au développement, à ce genre d'activités?

M. Rowe: Actuellement, environ 30 à 40 p. 100. Nous estimons que notre compagnie est bien placée pour pouvoir, si les choses marchent comme nous l'espérons, lancer de nouveaux produits sur les marchés internationaux, et notre programme de recherche et développement nécessite d'importants capitaux. Par conséquent, c'est environ 40 p. 100 de notre personnel qui est actuellement impliqué dans l'élaboration de produit.

Le président: La question subsidiaire que cela soulève, je suppose, est celle de la protection des droits de propriété intellectuelle et des brevets. Vous avez parlé de l'aspect légal et de ce qui se passe en réalité, mais êtes-vous satisfait des dispositions concernant la protection de la propriété intellectuelle qui font partie de cet accord?

M. Rowe: Je pense que l'ALÉNA répond à nos principales préoccupations. J'ai consulté au départ des associations professionnelles et, dans bien des cas, nous avons sur ce point adopté la position des chefs de file les plus importants du secteur du logiciel et ils ont avalisé de nombreuses dispositions de l'ALÉNA concernant la protection de ces droits.

Nous n'avons pas nous-mêmes les ressources nécessaires pour faire une analyse juridique approfondie, et je dirais donc que oui, nous estimons actuellement être protégés par l'ALÉNA à ce chapitre, ce qui n'est pas le cas en dehors du marché nord-américain.

Le président: Faites-vous une étude du marché mexicain, ou avez-vous déjà commencé à faire des affaires au Mexique? Quelles sont vos impressions sur la manière dont se traitent les affaires avec le Mexique, par comparaison avec—vous traitez avec l'Amérique du Sud, je crois, ce qui, bien sûr, soulève la question de l'article sur l'élargissement de l'ALÉNA? Avez-vous eu des difficultés avec ce marché? Avez-vous eu de grosses surprises?

M. Rowe: Contraîrement à l'impression que nous donnons, nous ne suivons pas toujours une stratégie bien établie. Nous avons tendance à saisir les occasions et, pour parler franc, le Mexique est devenu pour notre entreprise un très grand marché potentiel. Je ne sais pas si cela vient simplement du fait que l'ALÉNA fait actuellement l'objet de négociations, mais nous n'avons pas eu à faire beaucoup de démarchage sur le marché mexicain. Nous participons actuellement à deux appels d'offres préparés l'un avec une entreprise américaine et l'autre avec une entreprise canadienne, qui sont pratiquement venues nous chercher.

À l'heure actuelle, la situation semble nous ouvrir des perspectives extrêmement intéressantes. Je ne sais pas si cet enthousiasme va durer, mais pour être franc, cela a été beaucoup plus facile que partout ailleurs. À part évidemment les États-Unis où c'est le plus facile sans doute parce que nous traitons les affaires de la même façon, nous parlons la même langue et nous avons fondamentalement les mêmes traditions commerciales. Jusqu'ici, le marché mexicain ne nous a pas posé de problèmes et nous nous attendons à être très actifs au Mexique l'an prochain.

[*Text*]

Mr. LeBlanc: I want you to say a little bit more about your software licensing arrangements with other countries. You talked about Asia as a way of helping us learn some of the practical issues around intellectual property as they have to do with the trade in software products. We haven't heard very much about that in this committee, and it's important, I think, to be complete, that we get a little perspective on that from a business standpoint.

Mr. Rowe: To make it simple, I wish I could, because I would have saved myself a great deal of money this year in legal advice, but there are some fundamental principles within the software licensing agreements and the software industry. It really depends in a lot of ways on the legal system and the bilateral arrangements between the two countries applicable.

I'll give you an example. In the United States it is fairly simple. If it gets in trouble for some legal aspect, none of it is simple; it's a very complex business. But in principle within the United States, our lawyers will simply draft an agreement that states, we give to you this software package and you have the right to copy it and resell it, but not if it's done under a separate name with different packaging; in that case we receive a basic royalty. The legal aspects of that are generally based on the credibility of the client you're dealing with. Fortunately, in our situation, most of them have been much larger than us, and the reality of their being able to pay and whether it would be worth their while to cause us major grief versus the size and the proportion of money is not generally a problem.

• 1200

When dealing with Asian countries, and maybe with some of the South American and African countries where we've looked, there are two methods of the business of software. If you have a client you trust and if you can audit his books and how things have been distributed, then you can assume you have a reasonable chance of getting paid.

The normal practice when you feel you can't control the flow of copying is copy protection. There have been techniques created for protecting software on diskettes, none of which have been successful in every major—Microsoft and Bill Gates, the $6 billion person, gave it up.

From a business strategy perspective, you look at a client and if you don't feel you can control the copying of the software and the distribution, then the mechanism that's usually used is a non-royalty-based fee up front. If the client were to say that typically his market is for a million dollars of this unit and his margin would normally be 50%, then you would probably try to negotiate a fair percentage of his expected revenues in a lump sum. Then in theory he's

[*Translation*]

M. LeBlanc: J'aimerais que vous fassiez quelques autres commentaires sur les ententes relatives aux licences d'exploitation de logiciels que vous avez avec d'autres pays. Vous nous avez parlé de votre expérience en Asie en ce qui concerne le commerce de produits logiciels et vous nous avez dit que cela pourrait nous aider à mieux cerner les questions pratiques que soulèvent les droits de propriété intellectuelle. Nous n'avons pas beaucoup entendu parler de cela au comité et pour avoir une vue complète des choses, je pense qu'il est important que nous ayons une idée de ce que cela représente du point de vue du monde des affaires.

M. Rowe: Pour simplifier les choses—et j'aimerais qu'elles soient simples, parce que cela m'aurait permis d'économiser cette année tout l'argent que j'ai dépensé en consultations d'avocat—les accords relatifs aux licences d'exploitation de logiciels reposent sur certains principes fondamentaux. Cela dépend beaucoup du système juridique et des accords bilatéraux conclus entre les deux pays en question.

Laissez-moi vous donner un exemple. Aux États-Unis, c'est relativement simple. Si un litige survient sur une question d'ordre juridique, rien n'est simple, cela devient quelque chose de très complexe. Mais en principe, aux États-Unis, nos avocats rédigeront simplement une entente qui stipule: nous vous donnons ce matériel logiciel et vous avez le droit de le copier et de le revendre sauf si vous utilisez un autre nom et si vous intégrez ces divers éléments dans un autre ensemble; dans ce cas, vous nous versez une redevance de base. La crédibilité du client avec lequel vous traitez détermine généralement le cadre juridique de l'entente. Heureusement pour nous, la plupart de nos clients sont des entreprises beaucoup plus importantes que nous, des entreprises dont la solvabilité n'est pas en doute et qui, vu les sommes en jeu, n'auraient aucun avantage à nous jouer uin mauvais tour. Nous n'avons donc généralement pas eu de problèmes.

Dans les pays asiatiques, et peut-être dans certains pays d'Amérique du Sud et d'Afrique où nous avons prospecté, on peut appliquer deux méthodes au commerce des logiciels. Si vous pouvez avoir confiance en votre client, si vous pouvez vérifier ses comptes et la ventilation des paiements, vous pouvez alors raisonnablement présumer que vous serez payé.

Lorsqu'on estime ne pas pouvoir contrôler le phénomène de la copie en série, on a généralement recours à des mesures de protection. Des techniques ont été mises au point pour protéger les logiciels sur disquettes, mais aucune ne s'est révélée vraiment efficace—Microsoft et Bill Gates, l'homme qui vaut six milliards de dollars, ont abandonné la partie.

Sur le plan de la stratégie commerciale, si, à votre avis, le client avec lequel vous traitez ne peut pas vous assurer que vous garderez le contrôle sur les copies qui seront faites du logiciel et sur leur distribution, demande généralement le paiement en amont d'un droit dont le montant n'est pas calculé sur la même base que la redevance. Par exemple, le client vous dit qu'il a un marché pour le produit en question qui représente, en gros, un million de dollars et que sa marge

[*Texte*]

restricted to copying and distributing that software for sale only within a geographical area of his country.

The reality of those situations is that there are certain countries that don't, even if they have certain regulations, enforce those parts of their business.

Mr. Barrett: Welcome to Mexico.

Mr. Rowe: Welcome to Mexico. We haven't totally resolved our personal decision on how to handle the Mexican market at this point in time. However, I can assure you that we wouldn't consider a royalty agreement without the comfort of some agreements so that at least there would be some hope of enforcement.

In our case, our software is very specialized. It's not like WordPerfect, for example, where everyone would take it home. We do have technical ways of tracking down a lot of our package because it works on a switch that we sell. Anyone who logs onto that switch leaves a permanent record of his or her activity.

Fundamentally, to really prosper in this business you need to be able to go with comfort into any market and sign an agreement with a credible company. Usually the company has the best intention but it just gets out of control beyond that. The credible companies will even say up front that they can't guarantee that they can control the product. I don't think NAFTA is going to change that totally but I think it's establishing a mechanism so that as this industry grows and its base products and software base products grow, there's a hope that we can control that.

Mr. Barrett: We all hope that.

The Chairman: Mr. Rowe, thank you very much for coming forward and putting the views of your small business on the record.

We'll reconvene at 1:15 p.m. Check-out time is noon.

AFTERNOON SITTING

• 1326

The Chairman: Good afternoon. We'd like to call our first witness for this afternoon. From Hi Point Industries, we have Bill Butler, the President and General Manager. We really appreciate Mr. Butler appearing. I think at 12:30 p.m. we received a notice that he'd be unable to appear because he is suffering from the flu. However, I think we might have a window of opportunity in hearing him. Mr. Butler has bravely come forward and would like to make a short presentation and answer questions from the members.

Mr. Butler, the floor is yours.

Mr. Bill Butler (President and General Manager, Hi Point Industries): Thank you very much.

Hi Point Industries is situated in Bishop's Falls. It's probably in the central part of the island; it's right on the Trans-Canada, so if you ever drive by you can drop by and see our place.

[*Traduction*]

bénéficiaire se situe normalement à 50 p. 100; vous essayerez alors probablement de négocier un juste pourcentage des revenus qu'il espère tirer, pourcentage qui vous sera versé sous forme de somme forfaitaire. Théoriquement, le client ne pourra alors copier et vendre ce logiciel que dans une zone géographique bien définie de son pays.

En pratique, il y a des pays où, même s'il existe certains règlements, on ne les applique pas.

M. Barrett: Bienvenue au Mexique.

M. Rowe: Bienvenue au Mexique. Nous n'avons pas encore décidé comment nous procéderons sur le marché mexicain. Toutefois, je peux vous assurer que nous n'envisagerons pas de nous entendre sur une redevance sans nous appuyer sur certaines ententes qui nous permettront au moins d'espérer pouvoir nous faire payer.

Dans notre cas, il s'agit de logiciels très spécialisés. Ce n'est pas comme WordPerfect, que chacun peut emporter à la maison. Nous avons mis au point certaines techniques pour retracer bien des éléments de notre matériel logiciel, car on ne peut pas le faire marcher sans commutateur que nous vendons. Toute personne qui entre dans ce système d'aiguillage laisse une trace permanente de cette activité.

Fondamentalement, pour faire de bonnes affaires dans ce secteur, il faut que vous ayez une certaine confiance dans le marché sur lequel vous opérez et dans la compagnie avec laquelle vous signez un accord. Habituellement, elle a les meilleures intentions du monde, mais c'est après cela que les choses déraillent. Les compagnies sérieuses vous diront même bien franchement ne pas pouvoir garantir qu'elles contrôleront le produit. Je ne pense pas que l'ALÉNA résoudra complètement ce problème, mais je pense qu'il établit un mécanisme qui permet d'espérer qu'on pourra contrôler de cette industrie le développement et de ses produits logiciels de base.

M. Barrett: C'est ce que nous espérons tous.

Le président: Monsieur Rowe, merci beaucoup d'être venu présenter publiquement le point de vue de votre petite entreprise.

La séance reprendra à 13h15. Il faut libérer les chambres avant midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le président: Bonjour. Notre témoin cet après-midi est M. Bill Butler, président et directeur général de Hi Point Industries. Nous sommes vraiment heureux que M. Buthler soit venu témoigner. On nous avait dit à 12h30 que la grippe l'empêcherait de se présenter. Nous aurons toutefois la chance de l'entendre. M. Butler a été assez courageux pour venir témoigner. Après avoir présenté un bref exposé, il répondra aux questions des membres du Comité.

Monsieur Butler, vous avez la parole.

M. Bill Butler (président et directeur général, Hi Point Industries): Merci beaucoup.

Hi Point Industries est située à Bishop's Falls, qui se trouve à peu près au centre de l'île. La route transcanadienne passe devant, et si vous passez en automobile, n'hésitez pas à venir nous rendre visite.

[*Text*]

Hi Point was started in 1983, and we manufacture oil absorbent products, for cleaning up oil spills, both in the manufacturing sector and offshore. We also manufacture some horticultural peat products.

Since 1984 we've been shipping our products to worldwide markets. About 98% of our products actually go outside Newfoundland; 86% of our products go outside Canada. We're a small company, but, as I say, 86% of our product is exported. So we do a fair bit of exporting, per capita, for what we produce.

The North American free trade and the U.S. free trade deals were very interesting to us. The U.S. free trade deal has not had a very big impact on our company, because the products we were shipping into the U.S. actually were tariff free anyway. It had absolutely no effect in that sense.

The free trade deal with the Mexicans will present a different thing. On our products now going into Mexico, our distributor pays 28% duty; 10% of that he can get back as some kind of a rebate, but he must pay 28% up front on all products purchased from us. Conceivably, if he wanted to spend the same amount of money, I guess he could buy 28% more product for his money.

It presented a problem. It's a problem we're living with yet. He's still paying his 28%. The other thing with the Mexican market is that we penetrated the Mexican market last January. Since then we've sold probably $100,000 worth of product down there. To get our product in there first, we had a lot of, let's say, communications problems, documentation problems. They held trucks up at the border. Canadian and American truckers cannot travel into Mexico. That's a very big problem there. I think the U.S. companies find that, even if they are living down around the border. I'm certain other Canadian companies have had that problem.

We had a lot of help from the the federal Department of Agriculture, which helped us get permits to get the product in the country. However, it was a really big nuisance to get in there. We were held up for about two months.

That's basically how the Canada-U.S. free trade has affected us—not very much. I think the Mexican one would be very good for us. I think some Canadian companies would not like it for other reasons, but from my point of view, it certainly will help me.

That's basically all I have to say upfront, so I'll answer any questions you fellows have.

The Chairman: Is it horticultural products you're shipping to. . .?

Mr. Butler: We have not yet shipped horticultural products there, but as late as last week we flew samples there. My oil absorbent products are actually manufactured from peatmoss, so they are restricted by the Department of Agriculture regulations in both countries.

Mr. Bosley: Thank you, sir. I'm sorry the journalists aren't here. It would be nice if they heard these stories occasionally.

[*Translation*]

Hi Point a été créée en 1983, et nous fabriquons des produits de déshuilage, qui servent à nettoyer des déversements de produits pétroliers, tant dans le secteur manufacturier qu'en mer. Nous fabriquons aussi des produits à base de tourbe pour l'horticulture.

Nous exportons sur les marchés mondiaux depuis 1984. Nous exportons environ 98 p. 100 de notre production, et 86 p. 100 de celle-ci à l'étranger. Nous sommes une petite entreprise, mais nous exportons quand même 86 p. 100 de notre production, comme je le disais. Compte tenu de notre production, nous exportons donc beaucoup, par habitant.

L'Accord de libre-échange nord-américain et l'Accord de libre-échange avec les États-Unis nous ont intéressés énormément. L'Accord de libre-échange avec les États-Unis n'a pas eu beaucoup d'effet sur notre entreprise, parce que nous exportions déjà en franchise aux États-Unis. À cet égard, l'ALE n'a eu absolument aucun effet sur nous.

Dans le cas de l'Accord de libre-échange nord-américain, ce sera différent. Notre distributeur paie actuellement, sur nos exportations au Mexique, des droits de 28 p. 100, dont il peut se faire rembourser 10 p. 100. Il doit toutefois payer 28 p. 100 d'avance sur tout ce qu'il achète de nous. Je suppose que s'il voulait dépenser le même montant, il pourrait acheter 28 p. 100 de plus de produits.

Il s'agit là d'un problème que nous avons toujours, car il paie toujours des droits de 28 p. 100. Nous avons réussi à nous implanter sur le marché mexicain en janvier dernier. Depuis, nous y avons vendu pour 100 000$ environ. Pour y transporter notre produit, nous avons connu une foule de problèmes de communication et de documentation. Les Mexicains ont retenu des camions à la frontière. Les camionneurs canadiens et américains ne peuvent pénétrer au Mexique, ce qui cause un problème énorme. Les entreprises américaines ont le même problème, même si elles se trouvent près de la frontière. Je suis sûr que d'autres entreprises canadiennes l'ont eu aussi.

Le ministère fédéral de l'Agriculture nous a beaucoup aidés à obtenir des permis d'exportation au Mexique. Pour y entrer, cela a toutefois été toute une histoire. Il nous a fallu environ deux mois.

Essentiellement, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis n'a pas eu beaucoup d'effet sur nous. L'Accord nord-américain, lui, sera très bon pour nous. Des entreprises canadiennes sont contre pour d'autres raisons, mais l'accord aidera certainement notre entreprise.

C'est essentiellement tout ce que j'ai à dire pour le moment. Je suis prêt à répondre à vos questions.

Le président: S'agit-il de produits d'horticulture que vous expédiez à. . .?

M. Butler: Nous n'avons pas encore expédié de produits d'horticulture au Mexique, mais nous y avons expédié des échantillons la semaine dernière, par avion. Nos produits de déshuilage sont faits à base de tourbe, et c'est pourquoi les règlements du ministère de l'Agriculture des deux pays en restreignent l'importation.

M. Bosley: Merci, monsieur. Je regrette que les journalistes ne soient pas présents. Il serait bon qu'ils entendent de tels propos à l'occasion.

[*Texte*]

• 1330

What's the trucker issue? Is that resolved? Can you ship in? Is it NAFTA that would create the right for you to ship, or can you now ship?

Mr. Butler: No. Actually around 12:30 this morning I was talking to a U.S. agent who works for me in Mexico, and he's got more product ordered now. We'll load that product aboard a Canadian carrier here in Newfoundland and he'll go to Laredo. He'll meet up with a Mexican trucker who we'll have arranged to meet him at a border crossing in Laredo. The product will be taken from the Canadian truck and put aboard a Mexican. . .

Mr. Bosley: ''There's a cantina in Laredo, Mexico'', starts the old song.

So they have to transship?

Mr. Butler: That's right, and it's a real nuisance. It's about a $400 or $500 charge just to transship. There's breakage there and it slows up things. Not only that, but once I'm restricted like that, my shipping costs from here to Mexico, which is probably 4,000 miles, are probably only 75% of the total cost of going to Monterrey, Mexico, which is only 100 miles inside the border. That's because the Mexican carrier charges a fortune because he's got an exclusive deal. He hasn't got any competition from Canadian or U.S. carriers.

So the rate for going the last 100 miles is probably about 25% of going the first 4,000. If Canadian and U.S. carriers could run right through into Monterrey, it would certainly make things a lot simpler for Canadian truckers. I'm sure it would be a boom for the Canadian trucking industry, and also for the small exporters.

Mr. Bosley: What do they bring back? Do you know?

Mr. Butler: A lot of the truckers that go down there go with refrigerator units and they usually bring back fresh fruit and vegetables.

Mr. Bosley: Do you have any problems getting licences?

Mr. Butler: We had a problem with the Department of Agriculture permits for Mexico because I think they wanted all horticultural products going into Mexico—I know peatmoss is one—to be fumigated. It's an awful nuisance if you're held up at the border to fumigate 1,500 bags of product. It's an awful costly thing.

We finally got that changed because our product is fumigated before it actually leaves our plant in Newfoundland. It took three months of all kinds of documentation and correspondence between me and federal Agriculture, here in St. John's and in Ottawa and Moncton. There were a lot of problems. It caused a lot of problems for us, but I think we've got that ironed out now.

Mr. Bosley: I haven't looked at the tariff schedule. I was assuming you'd know how long it takes for that 28% to drop.

Mr. Butler: I don't have a clue on that.

Mr. Bosley: Horticultural products, I can't remember. I think it's on the seven-year schedule, but I'm not sure.

[*Traduction*]

Et le problème du camionnage, est-il réglé? Pouvez-vous exporter au Mexique? Est-ce l'ALÉNA qui vous le permettra, ou pouvez-vous déjà le faire?

M. Butler: Non. Vers 12h30, en fait, j'ai parlé à un agent américain qui me représente au Mexique. Il a reçu d'autres commandes. Nous allons charger, ici à Terre-Neuve, le produit sur un camion canadien qui se rendra à Laredo. Le chauffeur y rencontrera un camionneur mexicain, à qui nous aurons demandé d'attendre notre camion à un poste frontière à Laredo. Notre produit sera transféré du camion canadien sur un camion mexicain. . .

M. Bosley: Comme on le dit dans la chanson, «There's a cantina in Laredo, Mexico».

Il faut donc transborder la marchandise?

M. Butler: En effet, et ça nous empoisonne vraiment l'existence, car il en coûte environ 400$ ou 500$. Il y a de la casse, et le transbordement ralentit l'envoi. En outre, à cause de telles restrictions, les coûts du transport entre Terre-Neuve et le Mexique, qui se trouve à 4 000 milles environ, ne représentent probablement que 75 p. 100 du coût total du transport jusqu'à Monterrey, au Mexique, qui se trouve à 100 milles à peine de la frontière. C'est parce que le transporteur mexicain jouit de l'exclusivité qu'il exige une fortune. Il n'a aucune concurrence des transporteurs canadiens ou américains.

Le coût des 100 derniers milles représente donc 25 p. 100 environ du coût des 4 000 premiers milles. Si les camionneurs canadiens et américains pouvaient se rendre directement à Monterrey, cela simplifierait énormément la vie aux camionneurs canadiens. Je suis persuadé que l'industrie canadienne du camionnage, et aussi les petits exportateurs, y trouveraient la prospérité.

M. Bosley: Savez-vous ce que les camionneurs rapportent?

M. Butler: Beaucoup de camionneurs qui se rendent dans le Sud utilisent un camion frigorifique et rapportent habituellement des fruits et des légumes frais.

M. Bosley: Avez-vous de la difficulté à obtenir des permis?

M. Butler: Les permis du ministère de l'Agriculture du Mexique nous ont posé un problème, parce que les Mexicains voulaient, sauf erreur, que l'on soumette à la fumigation tous les produits d'horticulture importés au Mexique—et je sais que la tourbe en est un. Être retenu à la frontière pour soumettre à la fumigation 1 500 sacs de tourbe, c'est un vrai cauchemar, et ça coûte aussi une fortune.

Nous avons finalement réussi à faire changer la procédure parce que nous soumettons notre produit à la fumigation avant le départ de l'usine à Terre-Neuve. Il a fallu trois mois d'échanges de correspondance et de documents de toutes sortes avec le ministère fédéral de l'Agriculture à St. John's, à Ottawa et à Moncton. Les problèmes ont été nombreux et nous ont causé une foule de difficultés, mais je crois que c'est maintenant réglé.

M. Bosley: Je n'ai pas étudié le calendrier de réduction des droits, car je supposais que vous sauriez dans combien de temps les droits de 28 p. 100 en question disparaîtront.

M. Butler: Je n'en ai pas la moindre idée.

M. Bosley: Je ne m'en souviens pas, dans le cas des produits horticoles. Je crois que le calendrier est de sept ans, mais je n'en suis pas sûr.

[*Text*]

Has your distributor given you any estimate of what might happen to your sales if you could get that down to 5% or 6%?

Mr. Butler: No, he hasn't really. I would assume that if we could knock 28% down to 5% or 6% we certainly would have an increase.

Mr. Bosley: Who's your competition?

Mr. Butler: We get competition from some other Canadian companies, but the competition is mainly American. Some is European, but it would mostly be American. I guess with free trade it will be equal all around again down there.

Mr. Bosley: How big is the market?

Mr. Butler: It's a huge market. We're talking about environmental products—and I think PEMEX, that one single company, is either the third or fourth largest oil producing company in the world. It's a big market down there.

One of the things with this free trade deal is that both the Canadian and U.S. governments have put pressure on the Mexicans to improve their environmental standards. That in itself will help environmental companies in Canada, and basically we're an environmental company. That will help us.

Mr. Bosley: Who are your customers?

Mr. Butler: Let's take the U.S. as an example. We sell to the oil companies down there.

Mr. Bosley: Directly to the oil companies?

Mr. Butler: Yes. We also sell to all types of manufacturing plants, whether paper mills, fish plants, or heavy steel plants. We sell to all different types of companies, because every company that's into manufacturing has some type of machinery, whether it's packaging machinery, dryers, or burners, all types of machinery. Every type of machinery that has hydraulic fluid around has leaks. If they've got leaks in their plants, our products will help them keep it clean. Our products are also used around places where the transportation companies transport oil.

Mr. Bosley: Service stations?

Mr. Butler: Service stations.

Mr. Bosley: That's the stuff that they sweep up?

Mr. Butler: That's right.

Mr. Bosley: That's what you're selling?

Mr. Butler: Yes, but we sell better stuff than that.

Mr. Bosley: Oh, do you? What's the better stuff?

• 1335

Mr. Butler: No, no, actually I was just joking there. Our product is 100% organic. A lot of their product is synthetic. The environmentalists are complaining about the disposal of some of the synthetic products, while ours are 100% organic and are much easier to dispose of. It's more environmentally friendly, I guess.

The Chairman: When you mentioned that 80% of your sales are export, what percentage of that goes to the United States?

[*Translation*]

Votre distributeur vous a-t-il donné une idée de ce que pourraient devenir vos ventes si les droits en question étaient ramenés à 5 ou 6 p. 100?

M. Butler: Pas vraiment. Je suppose que si l'on pouvait ramener les droits de 28 p. 100 à 5 ou 6 p. 100, nos ventes augmenteraient.

M. Bosley: Qui sont vos concurrents?

M. Butler: Il y a d'autres entreprises canadiennes, mais surtout des entreprises américaines. Nous avons quelques concurrents européens, mais notre concurrence est surtout d'origine américaine. Je suppose qu'avec le libre-échange, nous nous retrouverons tous sur pied d'égalité.

M. Bosley: Quelle est l'importance du marché?

M. Butler: Le marché est énorme. Nous parlons de produits environnementaux—et je crois que PEMEX est la troisième ou quatrième société pétrolière en importance au monde. Le marché mexicain est énorme.

Dans le cadre de cet accord de libre-échange, les gouvernements canadien et américain exercent sur les Mexicains des pressions pour les amener à resserrer leurs normes environnementales. Ces pressions aideront les entreprises environnementales du Canada, et nous en sommes essentiellement une. Cela nous aidera.

M. Bosley: Qui sont vos clients?

M. Butler: Prenons l'exemple des États-Unis. Nous vendons aux pétrolières américaines.

M. Bosley: Directement?

M. Butler: Oui. Nous vendons aussi à toutes sortes d'usines de fabrication: usines de papier, usines de transformation du poisson, aciéries lourdes. Nous vendons à toutes sortes d'entreprises, parce que toute entreprise manufacturière possède des machines: machines à emballer, séchoirs, brûleurs, par exemple. Toute machine dotée de circuits hydrauliques a des fuites. Nos produits aident à nettoyer les fuites. On s'en sert aussi là où l'on transporte du pétrole.

M. Bosley: Dans les stations-service?

M. Butler: Oui

M. Bosley: C'est avec ce produit qu'on balaie?

M. Butler: En effet.

M. Bosley: C'est ce que vous vendez?

M. Butler: Oui, mais nous avons encore mieux comme produit.

M. Bosley: Ah oui? Qu'est-ce que vous avez de mieux?

M. Butler: En réalité, je blaguais. Notre produit est entièrement organique, et beaucoup de nos concurrents offrent des produits synthétiques. Les environnementalistes se plaignent au sujet de l'élimination de certains produits synthétiques. Nos produits sont entièrement organiques, et ils sont beaucoup plus faciles à éliminer. Je suppose que notre produit est plus écologique.

Le président: Lorsque vous avez dit que vous exportez 80 p. 100 de votre production, quel pourcentage de ces exportations expédiez-vous aux États-Unis?

[*Texte*]

Mr. Butler: Probably about 50% goes to the U.S.

The Chairman: And the other markets would be. . .?

Mr. Butler: Europe. We ship some products to the Far East. Actually, I am supposed to be in the Middle East today except I had to make some changes. Only for that I would not have been here; I would have been in Bahrain today. Although it's unseasonably warm here today, I am sure it's warmer down there.

The Chairman: I may have missed it, but did you state how many employees you have?

Mr. Butler: It varies. At this time of year we are averaging eight or nine employees. In the summer, when we are harvesting our peat, our raw product, we get up to 30, 32 employees.

The Chairman: How did you pick your distributor? Is this the first distributor you've had, or have you gone through a number of distributors?

Mr. Butler: In the U.S. I guess we started off in 1983, and between 1983 and 1986 we probably had about six distributors. Since late 1985 we have had the one company distributing for us down there, and they've done a very good job of it. We have a kind of exclusive deal with those fellows for the entire U.S.

When we went to Mexico we went to a trade show there sponsored by External Affairs, ISTC, and we had six or seven companies very interested in our product. We weeded them out and came up with what we think was the best company. I'm not sure now, but we certainly could have done a lot worse. It's very hard to pick a distributor in a foreign country like that.

The Chairman: So right now you have a Mexican distributor and an American distributor.

Mr. Butler: That's right. I just came back from Venezuela. I'm right in the midst of negotiating with four different companies that want to be our distributors in Venezuela. Four of these companies have met our requirements to be a distributor, so we are just trying to pick out which one we conceive to be the best.

Mr. LeBlanc: Tell us how you got started and how you produce the product—not in detail, but the nature of the product.

Mr. Butler: The company was originally owned by NOVA Corporation of Alberta. They did a lot of research into making organic absorbents. They had some ties in Newfoundland. We have a large amount of peatmoss here in Newfoundland, some of it high-quality peatmoss, and NOVA decided to set up here in central Newfoundland. We just built a prototype plant here and we have been producing product ever since. About three years ago I bought the company from NOVA Corporation after a major fire and we have rebuilt our plant. It is probably one of the largest manufacturing plants in Canada for oil-absorbent products.

Mr. LeBlanc: It's basically peatmoss that is treated to absorb oil.

Mr. Butler: That's right. The base is peatmoss.

Mr. LeBlanc: So you are dealing with fairly large quantities of peatmoss.

[*Traduction*]

M. Butler: Environ 50 p. 100.

Le président: Et vos autres marchés se trouvent. . .?

M. Butler: En Europe. Nous vendons un peu en Extrême-Orient. En fait, je devais être au Moyen-Orient aujourd'hui, sauf que j'ai dû changer mon programme. Je devais être à Bahrain aujourd'hui. Même si la température est trop chaude pour la saison ici, je suis persuadé qu'il faut plus chaud là-bas.

Le président: Je n'ai peut-être pas entendu, mais avez-vous précisé combien d'employés vous avez?

M. Butler: Tout dépend. À cette période-ci de l'année, nous en avons huit ou neuf en moyenne. L'été, nous en avons jusqu'à 30 ou 32, pendant la récolte de la tourbe, qui est notre matière première.

Le président: Comment avez-vous choisi votre distributeur? C'est votre premier, ou vous en avez eu d'autres?

M. Butler: Je pense que nous nous sommes implantés aux États-Unis en 1983, et que nous avons eu probablement six distributeurs environ entre 1983 et 1986. Depuis la fin de 1985, nous avons le même distributeur, qui fait de l'excellent travail. Nous avons conclu avec lui une sorte d'entente d'exclusivité pour tout le territoire des États-Unis.

Nous avons participé, au Mexique, à une exposition commerciale parrainée par Affaires extérieures et ISTC. Six ou sept entreprises se sont montrées très intéressées à notre produit. Nous avons procédé à une sélection et nous avons choisi celle que nous avons jugée la meilleure. Nous aurions certes pu faire pire, car il est très difficile de choisir un distributeur dans un pays étranger comme le Mexique.

Le président: Vous avez donc un distributeur mexicain et un distributeur américain.

M. Butler: En effet. J'arrive du Venezuela. Je suis en train de négocier avec quatre entreprises différentes qui veulent y distribuer notre produit. Nous essayons de choisir, parmi les quatre entreprises qui répondent à nos exigences, celle que nous jugeons la meilleure.

M. LeBlanc: Dites-nous donc comment vous avez commencé et comment vous fabriquez votre produit—sans entrer dans les détails, mais décrivez-nous un peu votre produit.

M. Butler: L'entreprise appartenait à l'origine à la société albertaine NOVA Corporation, qui a fait beaucoup de recherche sur la fabrication de matériaux absorbants organiques. L'entreprise avait des liens à Terre-Neuve, où l'on trouve beaucoup de tourbe, dont une partie est de grande qualité. NOVA a décidé de s'installer au centre de Terre-Neuve. Nous avons construit une usine pilote et nous produisons depuis. Il y a trois ans environ, j'ai acheté l'entreprise de NOVA Corporation, après un incendie majeur. Nous avons reconstruit l'usine, qui est probablement une des plus importantes usines de fabrication d'agents de déshuilage au Canada.

M. LeBlanc: C'est essentiellement de la tourbe que vous traitez pour qu'elle absorbe des produits pétroliers.

M. Butler: En effet. La tourbe est notre matière première.

M. LeBlanc: Vous traitez donc d'importantes quantités de tourbe.

[*Text*]

Mr. Butler: Yes.

Mr. LeBlanc: Is there much processing involved?

Mr. Butler: Yes, there is.

Mr. LeBlanc: Is the cost of your product mainly peatmoss or mainly processing?

Mr. Butler: It's the processing. Peat itself is a very low-cost product. We see a lot of the products that are shipped out of Canada, the horticultural peat products, and they are low-cost products. You have to sell a high volume of product to make a go of it with standard horticultural peat. We are selling an enriched product, value-added.

Mr. LeBlanc: What would your sales be last year, for example?

Mr. Butler: They were $1 million. We are not a large company by any means, but we have a lot of potential to grow in that field.

Mr. LeBlanc: You employ eight to nine people in Bishop's Falls, Newfoundland.

Mr. Butler: That's right.

Mr. LeBlanc: And there's lots of peatmoss up there to keep you going for. . .?

Mr. Butler: Yes, I have about 100 acres developed now. We probably have 250 acres that we are developing as we need it. There is also a much larger area close by if we need it down the road, and it is very high-quality peatmoss.

Mr. LeBlanc: Did you receive any financial assistance from the government in order to get going?

Mr. Butler: I think the company was actually started off as a research program into various ways of using peatmoss. When I bought the company from NOVA, I had help from Enterprise Newfoundland. That is who helped me buy the company.

• 1340

We also use, for our marketing. . .because, as I say, if 86% of our product is in foreign sales, we have to spend a fair amount of money on marketing. So we take advantage of government programs like the provincial ones. Also, ISTC and the Department of External Affairs have programs for marketing, and they are good programs.

Mr. Bosley: [*Inaudible—Editor*]

Mr. Butler: No, I do not think so, not yet, although I do know where you can probably buy a greenhouse operation fairly cheaply.

Mr. LeBlanc: You are speaking on behalf of your own company in terms of your views regarding NAFTA. Have you discussed NAFTA among other business associates in Newfoundland? Do you feel your assessment of NAFTA will be shared by business generally in Newfoundland?

Mr. Butler: I do not think so. I think most of the businesses—I will not speak for the business sector, but I think a lot of the business sector is concerned about the cheap labour in Mexico. I think a lot of people are concerned about that.

My own personal opinion is that it is probably going to be hard for a lot of Canadian and U.S. businesses right now. Down the road I think it will all even out. I think we will be better off in the long run for it. Right now I think there are going to be problems for some companies.

[*Translation*]

M. Butler: En effet.

M. LeBlanc: Faut-il beaucoup de transformation?

M. Butler: Oui.

M. LeBlanc: Quelle est la principale composante du coût de votre produit: la tourbe ou la transformation?

M. Butler: La transformation. La tourbe en soi est très bon marché. Le Canada exporte une foule de produits à base de tourbe horticole, et ces produits ne coûtent pas cher. Il faut vendre beaucoup de tourbe horticole ordinaire pour réussir. Nous vendons un produit enrichi, à valeur ajoutée.

M. LeBlanc: Quel serait votre chiffre d'affaires de l'an dernier, par exemple?

M. Butler: Un million de dollars. Nous sommes loin d'être une grosse entreprise, mais notre potentiel de croissance est intéressant.

M. LeBlanc: Vous employez huit ou neuf personnes à Bishop's Falls, à Terre-Neuve.

M. Butler: Oui.

M. LeBlanc: Et l'on y trouve beaucoup de tourbe, ce qui vous permettra de continuer de produire. . .?

M. Butler: Oui, j'exploite environ 100 acres actuellement. Nous avons probablement 250 acres que nous exploitons à mesure que nous en avons besoin. Il y a aussi un autre champ beaucoup plus quand tout près, si nous en avons besoin un jour. On y trouve de la tourbe de très grande qualité.

M. LeBlanc: Avez-vous reçu de l'aide financière du gouvernement pour lancer votre entreprise?

M. Butler: Je crois que l'entreprise a été lancée en fait dans le cadre d'un programme de recherche sur diverses façons d'utiliser la tourbe. C'est Entreprise Terre-Neuve qui m'a aidé à acheter.

Nous utilisons aussi, pour faire notre marketing. . . parce que, comme le disais, si nous vendons à l'étranger 86 p. 100 de notre production, nous devons investir beaucoup dans le marketing. Nous profitons donc des programmes gouvernementaux comme ceux de la province. ISTC et le ministère des Affaires extérieures ont aussi de bons programmes de marketing.

M. Bosley: [*Inaudible—Éditeur*]

M. Butler: Je ne crois pas, pas encore, mais je sais où il y a une serre bon marché à vendre.

M. LeBlanc: Vous nous dites ce que votre entreprise pense de l'ALÉNA. Avez-vous discuté de l'accord avec d'autres gens d'affaires à Terre-Neuve? Croyez-vous que les gens d'affaires de Terre-Neuve sont en général d'accord avec vous au sujet de l'ALÉNA?

M. Butler: Je ne crois pas. La plupart des entreprises—je ne suis pas le porte-parole des milieux d'affaires, mais je crois que la main-d'oeuvre mexicaine bon marché inquiète une grande partie des gens d'affaires. Je crois que cela inquiète une foule de gens.

Personnellement, je crois que beaucoup d'entreprises canadiennes et américaines auront des problèmes pour le moment. L'équilibre finira bien par se rétablir un jour. À long terme, nous devrions y gagner. Pour le moment, il y a des entreprises qui auront des problèmes.

[*Texte*]

Mr. LeBlanc: In Newfoundland?

Mr. Butler: I would say all over Canada and the U.S.

Mr. LeBlanc: Do you feel you are willing to withstand those problems in order to realize the opportunities down the road?

Mr. Butler: I think we have to because I think if we cannot produce a product economically enough and of high enough quality, the consumers themselves are going to suffer. If I am making a product, for example, for the consumer market here and I cannot make it cheaply enough or of high enough quality to compete with the Mexican and the American market, I think I am depriving the customers here of the higher quality product.

Mr. LeBlanc: Yes.

Mr. Butler: So I think down the road it will all even out and it will be good for the three countries. Right now I think we are a little behind the eight ball, but down the road it will be good.

Mr. LeBlanc: The trucking companies you used to truck your peatmoss to Mexico with, are they Newfoundland companies?

Mr. Butler: Yes, I would say 70% of them are.

Mr. LeBlanc: Are they concerned they will continue to have your business once the NAFTA is signed or if it is signed?

Mr. Butler: I think they will still have my business. I do not think there is a problem there. I think one of the problems right now for the trucking industry—although, once again, I am not going to speak for them—is the fact there are not a lot of export products coming out of Newfoundland. Most of the products are coming into Newfoundland.

Although some of them would shoot me for saying here today, our rates going out of the island are reasonable rates for trucking because there is not much backhaul for these truckers. I think they are suffering now with the moratorium on the fish. I do not know the figures, but I would say a very high proportion of the truckers load out of the island, but right now they do not have that. So companies like myself can take advantage in the sense that more companies want to haul our product.

Mr. LeBlanc: Of course, your advantage will increase with the North American competition.

Mr. Butler: Yes and no. Yes in the sense the Newfoundland truckers would probably be affected by the Canadian truckers who are licensed to go all through the U.S. and then they will be licensed to go into Mexico. Maybe the Newfoundland trucker would not be interested in purchasing licences where he could haul into Mexico because he would not have a lot of products to go there.

Mr. LeBlanc: Yes.

Mr. Butler: That would probably force me to use some of the other companies. He would also benefit from the fact the U.S. and Canadian truckers would not necessarily all be coming here to Newfoundland because this is the deadend of their haul and they probably would not haul freight down here. Right now you rarely see the equipment of the large American truckers here in Newfoundland. All the Canadian companies are here.

[*Traduction*]

M. LeBlanc: À Terre-Neuve?

M. Butler: Partout au Canada et aux États-Unis.

M. LeBlanc: Êtes-vous prêt à supporter ces difficultés afin de saisir les possibilités qui se présenteront plus tard?

M. Butler: Il le faut, parce que si nous ne pouvons fabriquer un produit assez bon marché et d'assez grande qualité, ce sont les consommateurs eux-mêmes qui en souffriront. Par exemple, si je fabrique un produit de consommation qui n'est pas assez bon marché ou d'assez grande qualité pour être concurrentiel sur le marché mexicain et sur le marché américain, je prive les clients canadiens du produit de meilleure qualité.

M. LeBlanc: En effet.

M. Butler: Je pense donc qu'il finira un jour par s'établir un équilibre, et que l'accord sera bon pour les trois pays. Pour le moment, nous sommes peut-être un peu dans le pétrin, mais ça ira mieux plus tard.

M. LeBlanc: Les entreprises de camionnage que vous avez utilisées pour transporter votre tourbe au Mexique sont-elles de Terre-Neuve?

M. Butler: Oui, dans une proportion de 70 p. 100.

M. LeBlanc: Craignent-elles de vous perdre comme client après la signature de l'ALÉNA?

M. Butler: Elles vont la garder quand même. Ce n'est pas un problème. Un des problèmes actuels de l'industrie du camionnage—même si, je le répète, je n'en suis pas le porte-parole—c'est que Terre-Neuve n'exporte pas beaucoup. Nous importons surtout.

Même si certaines entreprises me tiendront rigueur d'avoir tenu de tels propos, je dirai que le coût du camionnage vers le continent est raisonnable parce que les camionneurs n'ont pas grand-chose à rapporter au retour. Le moratoire imposé sur le poisson les affecte, je pense. Je n'ai pas les chiffres, mais je crois qu'un pourcentage très élevé des camionneurs trouvent du fret à l'extérieur de la province. Ce n'est toutefois pas le cas pour le moment. Des entreprises comme la mienne en profitent donc, parce que les transporteurs disponibles sont plus nombreux.

M. LeBlanc: La concurrence nord-américaine accentuera bien sûr notre avantage.

M. Butler: Oui et non. Oui, car les camionneurs terre-neuviens seront probablement affectés par les camionneurs canadiens qui détiennent un permis de circuler partout aux États-Unis et qui en obtiendront ensuite un pour le Mexique. Les camionneurs terre-neuviens ne seront peut-être pas intéressés à acheter des permis qui leur permettront de se rendre au Mexique parce qu'ils n'auront pas beaucoup de produits à y transporter.

M. LeBlanc: En effet.

M. Butler: Cela m'obligera probablement à recourir aux services d'autres entreprises. Le camionneur terre-neuvien profitera aussi du fait que les camionneurs américains et canadiens ne se rendront pas tous nécessairement jusqu'à Terre-Neuve: c'est le bout de la route pour eux, et ils n'auraient probablement rien à y transporter. Actuellement, on voit rarement, à Terre-Neuve, du matériel des grandes entreprises américaines de camionnage. Toutes les entreprises canadiennes y sont toutefois présentes.

[*Text*]

Mr. LeBlanc: I have no more questions.

The Chairman: I would just like to ask one question. Generally, in most of the presentations we have received when the discussion has been around the environment. . .Mexico has the toughest environmental laws but they are not enforced. I think that has been consistent from many witnesses.

John Crispo came forward and said not until the per capita income reaches $5,000 will the consumers or the general public demand environmental clean-up. I believe Mexico's per capita is just around $2,200. Yet you've indicated that the reason you've been able to make inroads into Mexico is because of an environmental consciousness. That seems to conflict with most of the other testimony we've heard. I'd like you to comment on that.

• 1345

Mr. Butler: Okay. We're an environmental company and we're very concerned about any legislation that comes down about the environment in Canada, the U.S. and basically worldwide. If the Germans got really, really super particular about the environment, it will be an advantage to me. I pay attention to any of this legislation for the environment.

When Canada and the U.S. began their negotiations with Mexico, the Canadian and U.S. governments, from what I understand, put some strict requirements on the Mexicans to improve their environmental standards because both governments understood that the Canadian consumers and the Canadian businessmen would be very concerned about the Mexicans producing products there with plants that were not environmentally sound and did not have to spend the money on the environmental safeguards. The Mexicans have not necessarily done a 360-degree turnaround, but they have made inroads toward becoming more environmentally responsible.

An example is Monterrey, Mexico. I think one of the biggest industries in Monterrey was actually a steel mill. It was right in the centre of the city. When we were down there, the steel mill had been levelled. It was just a pile of rubble. We were told—I can't back it up—that the steel mill was knocked down because it was just the biggest polluter in the area and that they were concerned about it. They had built a more modern one. It was cheaper to build a more modern one than to repair that one. Every day I hear where the Mexicans have become more environmentally responsible.

The Chairman: Well, again, it was the first time that we've had something contrary to that.

Mr. Butler: In October or November I think the Mexican government was actually penalizing Petroleos Mexicanos, even though it was a state corporation. They were fining those people $1 million a day or something for pollution to kind of set a standard for some of the other industries down there.

I think General Motors actually had to change some of the environmental things in one of the new plants they built down there. I think the Mexicans are definitely becoming more environmentally responsible.

[*Translation*]

M. LeBlanc: Je n'ai pas d'autre question.

Le président: J'en ai une. Dans la plupart des exposés que nous avons entendus, lorsque la discussion a porté sur l'environnement. . . le Mexique a adopté les lois environnementales les plus sévères, mais il ne les applique pas. Beaucoup de témoins l'ont mentionné.

John Crispo a affirmé que ce n'est que lorsque le revenu par habitant aura atteint 5 000$ que les consommateurs ou le grand public exigeront qu'on assainisse l'environnement. Sauf erreur, il est actuellement de 2 200$ au Mexique. Mexique à cause de votre sensibilisation à l'environnement. Cela semble contredire la plupart des autres témoins que nous avons entendus. J'aimerais avoir vos commentaires là-dessus.

M. Butler: Très bien. Nous sommes une entreprise environnementale, et toute mesure législative sur l'environnement adoptée au Canada, aux États-Unis, et partout dans le monde, nous préoccupe énormément. Si les Allemands deviennent vraiment stricts dans le domaine de l'environnement, ce sera avantageux pour moi. Je suis de près toute mesure législative sur l'environnement.

Lorsque le Canada et les États-Unis ont commencé à négocier avec le Mexique, les gouvernements canadien et américain ont exigé fermement des Mexicains qu'ils resserrent leurs normes environnementales. Les deux gouvernements savaient en effet que si les usines mexicaines polluent, et que si les Mexicains n'ont pas à consacrer des sommes importantes à la protection de l'environnement, cela préoccupera énormément les consommateurs et les gens d'affaires du Canada. Les Mexicains n'ont pas nécessairement fait volte-face, mais ils font toutefois des progrès en vue de devenir plus responsables sur le plan environnemental.

La ville mexicaine de Monterrey en est un exemple. Sauf erreur, une des plus grosses industries de Monterrey était une aciérie, située en plein centre-ville. Lorsque nous nous sommes rendus à Monterrey, l'aciérie avait été rasée. Il ne restait qu'un tas de décombres. On nous a dit—et je ne puis le prouver—que l'aciérie avait été démolie parce que c'était tout simplement le plus gros pollueur de la région, et que cela préoccupait la population. Il en a coûté moins cher pour en construire une plus moderne qu'il en aurait coûté pour moderniser l'aciérie. J'entends tous les jours des exemples de cas où les Mexicains sont devenus plus responsables sur le plan environnemental.

Le président: D'habitude, on nous dit que c'est le contraire.

M. Butler: En octobre ou en novembre, le gouvernement mexicain a en fait imposé des pénalités à Petroleos Mexicanos, même s'il s'agit d'une société d'État. Le gouvernement a imposé à la société d'État une amende d'un million de dollars par jour environ, parce qu'elle polluait. Il voulait en quelque sorte en faire un exemple pour d'autres industries installées au Mexique.

Je crois que General Motors a dû modifier certains systèmes environnementaux dans une de ses nouvelles usines au Mexique. Les Mexicains deviennent certainement beaucoup plus responsables sur le plan environnemental.

[*Texte*]

The Chairman: Mr. Bosley, do you want to put something on the record?

Mr. Bosley: No. What you said just sparked something. Were you at Monterrey for the trade show? What was that? How did that go? What was your experience of that? Was the department helpful? Was it a useful experience?

Mr. Butler: The department was very helpful. Anything you wanted, they went out of their way for. The show in Monterrey was organized. I could not find one thing to complain about there. I'm not trying to promote any department of the government or anything, but I go to a fair amount of trade shows and most of them are privately organized.

As a matter of fact, about three weeks after attending that Monterrey trade show, I was at GLOBE 92 in Vancouver, which is a private show. It had a lot of hoop-la. It was a glorified trade show.

When I compare the organization there with that of the one in Mexico, it's like black and white. The one in Monterrey was a thousand times better organized. It was a super organization at that Monterrey trade show.

Mr. Bosley: Was there a lot of Mexican interest?

Mr. Butler: Yes.

Mr. Bosley: Were there a lot of people there?

Mr. Butler: I'll just make a guess and say that there were 250 Canadian companies exhibiting at the show.

We did really well. We had a really big turnout at our booth. There were a lot of people there. It was probably 10 or 15 times busier than the big hazardous materials shows that are held in Canada every year in Toronto and places like that. It was a really big show.

Mr. Bosley: As you do a lot of international trade shows, would you say that there was a sort of a standard response in terms of Mexican customers coming to look? Were there a lot more Mexicans at the show than there would have been at a German show?

Mr. Butler: I think it was a lot more. The people we met there were probably of a higher quality in the sense that they were more knowledgeable about what they wanted to ask. We would be doing demonstrations at some trade shows where we would pour oil in water and clean it up either with our hand or with a screen. People would look at it and say, "My God, that's looks nice". However, at the Monterrey trade show they wanted to know things. Someone asked, "How do you dispose of your product?" It would be questions like that. It was a very high-class show actually.

Mr. Bosley: Thank you.

• 1350

Mr. Barrett: I have just one question.

[*Traduction*]

Le président: Monsieur Bosley, vous avez quelque chose à ajouter?

M. Bosley: Non. Vos derniers propos m'ont fait penser à quelque chose. Étiez-vous à Monterrey pour l'exposition commerciale? De quoi s'agissait-il? Comment cela s'est-il déroulé? Qu'en avez-vous tiré? Le ministère a-t-il été utile? L'expérience a-t-elle été utile?

M. Butler: Le ministère a été très utile. Il a fait des efforts spéciaux pour répondre à nos moindres désirs. L'exposition de Monterrey était bien organisée. Je n'ai rien eu à y redire. Je n'essaie pas de mousser un ministère en particulier, mais je participe à de nombreuses expositions commerciales, dont la plupart sont organisées par le secteur privé.

En fait, trois semaines environ après avoir participé à l'exposition commerciale de Monterrey, je me suis rendu à GLOBE 92 à Vancouver. Il s'agit d'une exposition privée où il y a beaucoup de vaudeville, qui n'a d'exposition commerciale que le nom.

Lorsque je compare l'organisation de GLOBE 92 à celle de l'exposition au Mexique, c'est le jour et la nuit. L'exposition commerciale de Monterrey était mille fois mieux organisée. L'organisation était extraordinaire.

M. Bosley: Les Mexicains se sont-ils montrés très intéressés?

M. Butler: Oui.

M. Bosley: L'exposition a-t-elle attiré beaucoup de monde?

M. Butler: Je dirais que 250 entreprises canadiennes y ont exposé leurs produits.

Nous avons connu beaucoup de succès, et notre kiosque a attiré beaucoup de monde. L'exposition a attiré beaucoup de monde, probablement 10 ou 15 fois plus que les grosses expositions sur les matériaux dangereux que l'on organise au Canada chaque année, à Toronto et ailleurs. C'était vraiment une grosse exposition.

M. Bosley: Comme vous participez à beaucoup d'expositions commerciales internationales, diriez-vous que les clients mexicains ont réagi à peu près normalement? L'exposition a-t-elle attiré beaucoup plus de monde qu'elle ne l'aurait fait en Allemagne?

M. Butler: Je pense que oui. Les gens que nous y avons rencontrés étaient probablement de plus gros calibre, car ils en savaient plus sur les produits qui les intéressaient. Au cours de certaines expositions commerciales, nous avons déjà présenté des démonstrations pendant lesquelles nous versions de l'huile sur l'eau, pour nettoyer ensuite l'huile à la main ou à l'aide d'un treillis. Les visiteurs qui avaient suivi la démonstration disaient alors: «Mon Dieu, cela semble bien marcher». À l'exposition commerciale de Monterrey, toutefois, les visiteurs voulaient se renseigner. Quelqu'un nous a demandé: «Comment éliminez-vous votre produit?» On nous a posé des questions de ce genre. C'était en fait une exposition de très grande classe.

M. Bosley: Je vous remercie.

M. Barrett: J'ai une question seulement.

[*Text*]

I wonder whether or not the psychological goodwill of such trade shows is impacted upon by the recent attempt of two American branch-plant companies to sell high-technology equipment to the Mexican airport only to find that they were the low bidder but were shut out on procurement because an Italian and a German company were given the award after the contract had been opened.

Mr. Butler: I guess maybe free trade would help there. It would help the American company become more familiar with the Mexican way of doing things.

Mr. Barrett: The Canadian branch plant had satisfied everything. They bid successfully, the bid was open, they had contractors, everything else was ready to go. It was pulled out. Then it was given to an Italian and German company and forced the Minister of Trade of Canada to write a very strong letter criticizing the process.

Mr. Butler: What reasoning did the Mexican company give?

Mr. Barrett: There was no reason, but there is the question of *mordida*. You know that word.

Mr. Butler: Yes. Once you deal in Mexico, you learn this shortly after you learn how to say hello.

Mr. Barrett: Yes, it's "Hello, *mordida*".

Mr. Butler: That's a problem you're going to run into in Mexico. We ran into the same problem. It was the reason why our products were held up at the border longer than they should have been.

Mr. Barrett: Did you pay *mordida*?

Mr. Butler: No.

Mr. Barrett: How did you get it across the border?

Mr. Butler: It took us two months to fool around and to do it through the proper channels.

Mr. Barrett: But if you had a perishable commodity you would have been—

Mr. Butler: I would have lost my product there.

Mr. Barrett: You'd be wiser to pay it off.

Mr. Butler: The only thing is, the fellow will hold the same gun to your head next shipment, and want more.

Mr. Barrett: Of course.

Mr. Butler: I would think so. So it's better to cut it off, do it at the start.

Mr. Barrett: So that's a lesson. The next time Canadian companies bid, they'll know how to do it.

The Chairman: I was going to ask a question about the 28% duty and what the 10% rebate was about, but. . .

Mr. Butler: The 10% rebate, as far as I know, is something similar to a sales tax. The customer has to pay it upfront before he can take his product into the country. When he sells it, he gets it back. I guess it would be something like our GST.

The Chairman: So it's a business input.

[*Translation*]

Deux succursales d'entreprises américaines ont essayé récemment de vendre du matériel de haute technologie pour l'aéroport de Mexico. Après l'ouverture du contrat, elles ont constaté qu'elles étaient les plus bas soumissionnaires, mais qu'on avait plutôt attribué le contrat à une entreprise italo-allemande. Je me demande si cela a un effet sur l'avantage psychologique qu'offrent de telles expositions commerciales.

M. Butler: Le libre-échange aidera probablement dans un tel cas. Il aidera l'entreprise américaine à mieux connaître la façon d'agir des Mexicains.

M. Barrett: La succursale canadienne avait répondu à toutes les exigences. Elle a présenté une bonne soumission, qui a été ouverte. L'entreprise avait les sous-traitants nécessaires, et tout était prêt. On a alors accordé le contrat à une entreprise italo-allemande. Le ministre du Commerce du Canada a écrit au Mexique pour critiquer vertement le processus.

M. Butler: Quelle raison l'entreprise mexicaine a-t-elle donnée?

M. Barrett: Aucune. Il y a toutefois le problème de la *mordida*. Vous connaissez le mot.

M. Butler: Oui. Au Mexique, c'est une des premières choses que l'on apprend après avoir appris à dire bonjour.

M. Barrett: En effet, c'est «Bonjour, *mordida*».

M. Butler: C'est un problème que l'on rencontre au Mexique. Nous l'avons eu. C'est pourquoi nos produits ont été retenus à la frontière plus longtemps que cela aurait dû être le cas.

M. Barrett: Avez-vous payé la *mordida*?

M. Butler: Non.

M. Barrett: Comment avez-vous réussi à passer la frontière?

M. Butler: Il nous a fallu deux mois de formalités, et nous avons dû suivre la filière appropriée.

M. Barrett: Si vous aviez eu un produit périssable, vous auriez été. . .

M. Butler: J'y aurais perdu mon produit.

M. Barrett: Il aurait été plus sage de payer.

M. Butler: Le problème, c'est qu'on exigera le même pot-de-vin la prochaine fois, et qu'on en voudra encore plus.

M. Barrett: Bien sûr.

M. Butler: C'est ce que je pense. Il est donc préférable d'étouffer l'affaire dans l'oeuf.

M. Barrett: Il faut donc en tirer une leçon. La prochaine fois que des entreprises canadiennes présenteront une soumission, elles sauront comment s'y prendre.

Le président: J'allais poser une question au sujet des droits de 28 p. 100 et du remboursement de 10 p. 100, mais. . .

M. Butler: Sauf erreur, le remboursement de 10 p. 100 ressemble un peu à une taxe de vente. Le client doit payer d'avance pour pouvoir importer son produit. Au moment où il le vend, on lui rembourse les 10 p. 100. Je suppose que c'est un peu comme notre TPS.

Le président: C'est donc un intrant d'affaires.

[*Texte*]

Mr. Butler: Yes.

The Chairman: I appreciate your coming forward for your industry, particularly making the special effort to appear before us today. Thank you very much, Mr. Butler.

We're ahead of schedule. We'll adjourn. We're due back in 15 minutes.

• 1353

• 1416

The Chairman: The committee is reconvening. I would like to welcome our next witness, who represents the Newfoundland New Democratic Party caucus. Jack Harris is the MHA for St. John's East and is their provincial leader. For the record, Mr. Harris was also a member of Parliament for St. John's East. He was elected in a by-election in 1986 or 1987.

Mr. Jack Harris (Leader, Newfoundland New Democratic Party): It was in 1987.

The Chairman: He then contested the seat in the 1988 election. He was again elected to the provincial legislature and became leader of the NDP party about four months ago.

Mr. Harris: It was November 15, 1992, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Harris has an opening statement of about 15 minutes. After he has finished we'll proceed to questions from at least two former colleagues in the House of Commons.

Mr. Harris: Thank you, Mr. Chairman. I would like to welcome the committee to my provincial district of St. John's East, and to the federal riding of St. John's East, which I had the honour of representing for an all too brief period of time, in my estimation, from July 1987 to November 1988.

Lest we think my defeat in 1988 by a member of the government party, the PCs, represents an overwhelming endorsement by the people of Newfoundland and Labrador of the free trade agreement and the free trade policies of the government, I would hasten to add for the information of members of the committee that this seat was held by the Progressive Conservative Party for all but a couple of the years since confederation between Newfoundland and Canada.

One only needs to look to the rest of the electorate in Newfoundland and Labrador to see the endorsement or lack thereof of policies in what the Prime Minister of Canada in 1988 called a free trade election. Support for the PCs was sufficient to hold only two seats in Newfoundland. Five seats went to the Liberals, who vigorously opposed the free trade agreement, at least in the election. That could not be seen as an endorsement by the people of this province of the free trade agreement.

In Newfoundland the issue of the free trade agreement and the NAFTA has been overwhelmed to some extent by the other economic crises we are suffering in this province, along with the rest of Canada. Particularly hard hit in this

[*Traduction*]

M. Butler: Oui.

Le président: Je vous remercie d'être venu représenter votre industrie, et plus particulièrement d'avoir fait un effort spécial pour venir témoigner aujourd'hui. Merci beaucoup, monsieur Butler.

Nous sommes en avance sur notre horaire. Nous allons faire une pause de 15 minutes.

Le président: La séance est de nouveau ouverte. Je souhaite la bienvenue au prochain témoin qui représente le Nouveau parti démocratique de Terre-Neuve. Jack Harris est député de Saint-Jean-Est et chef de l'aile provinciale. Je signale que M. Harris a déjà représenté Saint-Jean-Est au Parlement fédéral. Il avait été élu lors d'une élection partielle en 1986 ou 1987.

M. Jack Harris (chef, Nouveau parti démocratique de Terre-Neuve): C'était en 1987.

Le président: Il s'est de nouveau présenté à l'élection de 1988. Par la suite, il a été élu à la législature provinciale et est devenu chef du NPD il y a environ quatre mois.

M. Harris: Le 15 novembre 1992, monsieur le président.

Le président: M. Harris nous entretiendra d'abord pendant une quinzaine de minutes. Ensuite, nous passerons aux questions, et au moins deux anciens collègues des Communes voudront sans doute l'interroger.

M. Harris: Je vous remercie, monsieur le président. Je souhaite la bienvenue aux membres du Comité dans ma circonscription provinciale de Saint-Jean-Est, et aussi dans la circonscription fédérale du même nom que j'ai eu l'honneur de représenter pendant une trop brève période, à mon avis, de juillet 1987 à novembre 1988.

Au cas où certains croiraient que ma défaite en 1988 aux mains d'un candidat conservateur, serait le symbole d'un appui massif des gens de Terre-Neuve et du Labrador à l'accord de libre-échanges et aux politiques libre-échangistes du gouvernement, je me hâte de préciser, pour la gouverne des membres du Comité, que les progressistes conservateurs n'ont détenu ce siège que pendant deux ans depuis l'entrée de Terre-Neuve dans la Confédération.

Il suffit de jeter un coup d'oeil aux résultats obtenus dans le reste de la province pour voir le genre d'appui, ou plutôt l'absence d'appui, que le premier ministre du Canada a récolté en 1988, lors d'une élection dont l'enjeu était, comme il le disait lui-même, le libre-échange. Les conservateurs n'ont réussi qu'à conserver deux sièges à Terre-Neuve. Les libéraux, qui s'étaient vigoureusement opposés au libre-échange, du moins pendant la campagne, en ont remportés cinq. On peut difficilement en conclure que les électeurs terre-neuviens ont voté en faveur du libre-échange.

À Terre-Neuve, la question du libre-échange et de l'ALÉNA a été occultée dans un certaine mesure par les crises économiques qui nous assaillent, nous et le reste du Canada par ailleurs. Chez nous, le secteur des pêches est

[*Text*]

province is the fisheries sector. This sector has a very serious resource problem which is based on overfishing, on over-control of the fishery by powerful commercial interests, and on overwhelming power in the government of the day to control minute discretionary policies in the areas of licensing, quotas, allocations, and all of that.

• 1420

In short, it's not a very democratic type of industry. The participants in that industry, particularly the fishers and the plant workers, have very little control over it.

In a sense, in looking at the broader picture of Canada and the Canada-U.S. agreement, and now Mexico, what we here in Newfoundland and Labrador see is an extension of that kind of problem to the international sphere. It's an extension of a lack of control over our resources, our economy and our future by virtue of the restrictions of the FTA and now of Mexican trade agreement, which would deny Newfoundlanders and Labradorians, through their government here in Newfoundland and the Canadian government. . .to structure our economy in a way that benefits the people of this province.

The agreement seems to be sold on the basis that we would gain access to markets. We in this province do not see access to markets as the issue. We have a very export-oriented economy with respect to our major production sectors of iron ore and other minerals, pulpwood, pulp and paper production, and fish. But we do not see improvements in those sectors as a result, first of all, of the trade agreement we have with the Americans. We see, in fact, a further concern arising out of the additional powers given to the international coordinating bodies through the Mexican-U.S. deal.

We see both the free trade agreement with the Americans and the NAFTA extension as the opposite of what is needed. We don't see the free market forces as the way to resolve the structural problems of Newfoundland's economy.

We have a very serious unemployment problem in this province, which has been ongoing for many, many years. Significant improvements have been made since the time of confederation with Canada in terms of employment, a growth in the national income and the per capita income, but we have seen almost no growth in closing the gap in the last 20 years or so. Up until about 1970 there were significant improvements in the average earned income in Newfoundland compared with the Canadian average. The gap has not narrowed in the last 20 years. We see that as a significant and ongoing structural underdevelopment in this province. We don't see that changing as a result of this deal, which we see more as an investment deal than as a trade deal. It really seems to be designed to allow the free flow of investment between the three countries. Essentially, that is going to give the transnational corporate interests their say as to what happens in terms of economic development and take away that control from the Government of Canada and from the people of Newfoundland through their own government.

[*Translation*]

particulièrement touché. Ce secteur est aux prises avec un grave probleme d'approvisionnements, problème causé par la surpêche; elle-même s'expliquerait par la présence d'intérêts commerciaux puissants et aussi par la présence envahissante du gouvernement avec ses politiques discrétionnaires de dernière minute en matière de permis, de quotas, d'allocations, et le reste.

Bref, il ne s'agit pas d'une industrie très démocratique. Les personnes qui y contribuent, particulièrement les pêcheurs et les travailleurs et travailleuses des poissonneries, n'ont pour ainsi dire aucun droit de regard.

D'une certaine façon, si l'on examine le tableau d'ensemble du Canada et de l'accord entre le Canada et les États-Unis, et maintenant avec le Mexique, nous constatons ici, à Terre-Neuve et au Labrador, que ces genres de problèmes existent maintenant partout dans le monde. On nous empêche de plus en plus de contrôler nos ressources, notre économie et notre avenir, à cause des contraintes de l'ALE, et maintenant de l'accord avec le Mexique. La population de Terre-Neuve et du Labrador, par l'entremise de son propre gouvernement et du gouvernement canadien, n'est plus en mesure de structurer son économie de façon à ce qu'elle lui profite.

L'argument invoqué pour nous convaincre du bien-fondé de l'accord, c'est qu'il nous donnera accès aux marchés. Ce n'est pas là, quant à nous, l'enjeu fondamental. Nous avons une économie très axée sur les exportations, pour ce qui est de nos grands secteurs de production que sont le minerai de fer et d'autres minerais, le bois à pâte, les industries des pâtes et papiers, et le poisson. Mais ces secteurs ne se sont pas améliorés par suite, en tout premier lieu, de l'accord commercial avec les Américains. Nous appréhendons même encore plus les pouvoirs supplémentaires accordés aux organismes de coordination internationaux dans le cadre de l'accord avec le Mexique et les États-Unis.

À notre avis, l'accord de libre-échange avec les Américains et son prolongement qu'est l'ALÉNA ne correspondent nullement à nos besoins. Nous ne croyons pas que les forces du libre marché sont la façon de résoudre les problèmes structurels de l'économie de Terre-Neuve.

Il y a, à Terre-Neuve, un très grave problème de chômage qui persiste depuis très longtemps. Des progrès importants ont été accomplis depuis notre entrée dans la confédération canadienne, pour ce qui est de l'emploi, de la croissance du revenu national et du revenu par habitant, mais nous piétinons depuis environ 20 ans. Jusque vers 1970, le revenu gagné moyen à Terre-Neuve s'est sensiblement amélioré comparativement à la moyenne canadienne, et l'écart ne s'est pas rétréci depuis 20 ans. Il s'agit là, pour Terre-Neuve, d'un sous-développement structurel important et permanent. Or, nous ne voyons pas la situation changer à cause de cet accord, qui est beaucoup plus un accord sur les investissements qu'un accord commercial. L'accord semble vraiment conçu pour permettre la libre circulation des investissements entre les trois pays. Essentiellement, cette initiative donne aux grandes sociétés transnationales une liberté d'action en matière de développement économique et retire ce pouvoir au gouvernement du Canada et à la population de Terre-Neuve par l'entremise de leur propre gouvernement.

[*Texte*]

I provided the committee members with a breakdown of some of the job losses in our province since the start of the free trade agreement in 1989. We have by comparison statistics from July 1989 to July 1992 showing a shrinkage in Newfoundland's aggregate employment of 165,000 in 1989 to 150,000 in 1992. We see a shrinkage of about 9%.

In sectors that involve the production of goods, the goods-producing industry, we've seen a 26% decrease in jobs. In forestry and logging, in mining and other sectors involving export, we see substantial decreases in Newfoundland manufacturing, a decrease of 32%.

• 1425

Obviously there's overlap in those figures. If you add them all up you get bigger decreases than the total that are there, but if you look at them sectored out, you see that there are very serious problems in our economy that have not changed since the free trade deal came in. We see major problems resulting from the economic factors that are affecting us all.

Many would say that's affected by the recession, certainly, and also affected by the loss in the fishery, which would have started in July of last year; nevertheless, outside of the fishing industry there are still longstanding serious problems, as well as a reduction in employment.

So we've seen a government that promised an increase in jobs from the trade agreement with the Americans, and we've seen instead a reduction in jobs over the period. This is not solely the result of free trade, but is also the result of the government failing to be able to be trusted on the other promises it made at the same time.

I want to quote from a person who is not usually known as a supporter of the types of policies that our party supports nationally. James Gillies is a founding Dean of York University, School of Administrative Studies, and I believe a former member of Parliament. He said in a recent article that:

> Clearly, the government should have known that the opening of Canadian markets through new trade agreements would lead to a substantial restructuring of the economy. Effective retraining for employees who lose their jobs, tax relief for municipalities where plants are closed and transition funds for companies forced to move into completely new activities are just a few of the programs that should have been implemented before the free trade legislation was passed. The costs of such programs would have been low relative to their benefits—and the recession would have been less severe.

That's not an argument for free trade, but it is an example of the lack of coordinated strategic policy by the Government of Canada in the industrial and trade sector. It's our belief in this province that the only way to improve the situation for the people here through trade policies is through a managed trade approach that would involve the people of Canada, through their government, developing an industrial strategy. That's not something new, but

[*Traduction*]

J'ai remis aux membres du Comité des statistiques sur les pertes d'emplois dans notre province depuis la signature de l'accord de libre-échange en 1989. Nous avons aussi, pour la période de juillet 1989 à juillet 1992, des statistiques comparatives qui indiquent une diminution du nombre total d'emplois à Terre-Neuve, qui est passé de 165 000 en 1989 à 150 000 en 1992, soit une diminution d'environ 9 p. 100.

Dans les secteurs de production de biens, les emplois ont chuté de 26 p. 100. Dans les forêts et l'exploitation forestière, les mines et d'autres secteurs d'exportation, la part de Terre-Neuve a sensiblement décliné, soit de 32 p. 100.

De toute évidence, il y a des chevauchements dans ces statistiques, car si on les additionne toutes, les baisses sont plus prononcées que le total. Mais, si on les examine secteur par secteur, on constate que notre économie est affligée de très graves problèmes, et que la situation n'a pas changé depuis l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange. Il y a de graves problèmes qui sont attribuables aux facteurs économiques qui nous touchent tous.

Bon nombre diront que la récession y est pour quelque chose, sûrement, de même que la situation désastreuse dans les pêches, qui existerait depuis juillet l'an passé. Néanmoins, en dehors de l'industrie de la pêche, il existe de graves problèmes de longue date, de même qu'une baisse de l'emploi.

Ainsi, alors que le gouvernement nous promettait une hausse des emplois par suite de l'accord commercial avec les Américains, c'est plutôt le contraire qui s'est produit pendant la période. Ce n'est pas seulement le libre-échange qui est en cause, mais c'est aussi l'échec du gouvernement, qui n'a pas respecté les autres promesses qu'il a faites à ce moment-là.

J'aimerais citer une personne qui n'est généralement pas reconnue comme un adepte du genre de politiques que notre parti préconise à l'échelle nationale. James Gillies est doyen fondateur de l'École des études administratives de University York et, si je m'en souviens bien, ancien député fédéral. Il a écrit dans un récent article que

> le gouvernement aurait sûrement dû savoir que l'ouverture des marchés canadiens dans le cadre de nouveaux accords commerciaux entraînerait une restructuration fondamentale de l'économie. Avant d'adopter la loi sur le libre-échange, il aurait donc dû mettre en place des programmes prévoyant par exemple le recyclage des employés qui perdent leur emploi, l'allégement du fardeau fiscal des municipalités dont les usines ferment et des fonds de transition pour les compagnies obligées de passer à de nouvelles activités complètement différentes. Le coût de tels programmes aurait été relativement bas comparativement à leurs avantages, et la récession aurait été moins pénible.

Ce n'est pas là un argument en faveur du libre-échange, mais c'est un exemple du manque de coordination stratégique du gouvernement du Canada dans le secteur industriel et commercial. Nous croyons, à Terre-Neuve, que la seule façon d'améliorer le sort de notre population grâce aux politiques commerciales consiste à gérer les mécanismes commerciaux en faisant participer la population canadienne, par l'entremise de ses gouvernements, c'est-à-dire à élaborer une

[*Text*]

unfortunately it is not something that the people who have been in power, the Liberals and Conservatives in the government, have ever adopted.

A national industrial strategy for Canada, which would include a program for full employment for all Canadians, a strong commitment to regional development, and a strong commitment to allowing local economies and local communities to have a say in their future is a better approach and in fact is the only approach that is going to assist the people of this province to achieve some economic equality with the rest of Canada.

We see the international free trade deal involving Canada and Mexico as in fact restricting our ability to pursue those goals. We've seen as well, and have great fears, about some of the other effects and some of the other articles of the agreement.

Article 105, for example, which has been pointed out to the committee before as a serious problem for the provincial economies in Atlantic Canada, is one that we are very concerned about because it requires the federal government to take all necessary measures to secure compliance with the agreement by provincial governments.

What this will mean in practice we have yet to see, but it involves a very serious restriction, I believe, on the methods we have commonly used to try to structure our own economy, to support measures that guarantee local production of goods and services, and local employment. We see, for example, in the agricultural sector, the supply marketing boards playing a very significant role in providing for not only local employment and production, but what is even more important is that we would have a secure supply of foodstuffs and self-sufficiency. In a changing world, that may well be as important as political sovereignty in an uncertain future.

• 1430

We have seen, unfortunately, in other parts of the world, food supplies used as weapons of sovereignty, used as weapons of war, in fact, in Yugoslavia. We see an importance in having an economy that is self-sufficient in food supply, even though Newfoundland is not at the moment involved in any disputes serious enough to cause that type of disruption. We see it as important that in this province we are capable of producing sufficient food to support our needs. One way of doing that is ensuring it's done through marketing boards.

We see the underlying emphasis of the type of thinking behind the free trade agreement as the emphasis on allowing each country or each place to do what it does best and let other countries do what they do best. That is the classic support for free trade internationally. If that means, when brought to its *n*th degree, that here in this province there is nothing we can do better than anyone else in the world because someone in Mexico is prepared to do it cheaper or

[*Translation*]

stratégie industrielle. Il n'y a là rien de nouveau, mais c'est malheureusement quelque chose que les personnes qui ont été au pouvoir, soit les Libéraux et Conservateurs, n'ont jamais accompli.

Une stratégie industrielle nationale pour le Canada, qui prévoirait un programme de plein emploi pour tous les Canadiens et les Canadiennes, qui mettrait fortement l'accent sur le développement régional et qui ferait en sorte que les économies et les collectivités locales aient leur mot à dire sur leur avenir: voilà une meilleure solution, et de fait la seule, pour aider les gens de cette province à obtenir une certaine égalité économique avec le reste du Canada.

Nous croyons que l'accord international de libre-échange réunissant le Canada et le Mexique nous empêche effectivement d'atteindre ces buts. Nous avons aussi constaté certains des autres effets et certaines des autres clauses de l'accord, et nous les craignons beaucoup.

Prenons par exemple l'article 105. On a signalé antérieurement au Comité que cet article pose un grave problème aux économies provinciales de la région de l'Atlantique. Nous le craignons beaucoup parce qu'il exige du gouvernement fédéral qu'il prenne toutes les mesures nécessaires pour obliger les gouvernements provinciaux à se conformer à l'accord.

Nous verrons ce que cela donnera en pratique, mais cette disposition semble poser un obstacle sérieux, à mon avis, aux moyens que nous avons pris jusqu'à maintenant pour essayer de structurer notre propre économie, pour mettre en place des mesures garantissant la production locale de biens et de services, ainsi que l'emploi local. Nous constatons, par exemple, dans le secteur agricole, que les offices de commercialisation jouent un rôle très important non seulement pour assurer l'emploi et la production sur le plan local, mais, plus encore, pour nous assurer un approvisionnement alimentaire et garantir notre autosuffisance. cela peut-être aussi important que la souveraineté politique dans la perspective d'un avenir incertain.

Nous avons vu, malheureusement, dans d'autres parties du monde, les approvisionnements alimentaires servir d'armes pour la souveraineté, d'armes de guerre. C'est ce qui se passe en Yougoslavie, pour ne pas la nommer. Nous constatons l'importance pour un pays d'avoir une économie qui assure son autosuffisance alimentaire, même si Terre-Neuve n'est pas partie, pour l'instant, à un différend suffisamment grave pour que se pose ce genre de problème. Nous croyons qu'il est important, pour nous à Terre-Neuve, de produire suffisamment de nourriture pour répondre à nos besoins. À cette fin, nous pouvons notamment compter sur les offices de commercialisation.

Nous voyons bien à quoi on veut en venir dans l'accord de libre-échange: faire en sorte que chaque pays ou chaque région fasse ce qu'il ou elle sait le mieux faire, et laisser les autres pays faire ce qu'ils savent le mieux faire. Voilà l'argument classique du libre-échange à l'échelle internationale. Si cela signifie, à l'extrême, que nous ne pouvons, ici, rien faire mieux occuper, personne ailleurs dans le monde parce qu'il y a quelqu'un au Mexique ou dans le

[*Texte*]

someone in a Third World country is prepared to do it cheaper, and if the only jobs available in this province are jobs no one else in the world can do better, then we are going to find a very shrinking population. The population of this province is going to have to go elsewhere to participate in an economy.

If we believe in the Canada we have, and Newfoundlanders do believe in Canada, then we have to have control over our destiny, both internally and in terms of other countries. What we see in this current trade deal is a weakening of that possibility. We see it as only going to get worse. We are already struggling here to maintain standards, whether they be standards of health care, standards of occupation in health and safety, standards of wages. I will give you only one example.

In St. John's right now the city council, the municipal government, is involved in a labour dispute with its municipal workers. The principal matter of dispute is over the issue of contracting out. The city wants to be able to contract out basic services, unlimited services, whether they be collection of garbage, municipal street cleaning, municipal snow plowing or snow clearing. They want to be able to contract that out willy-nilly, as long as existing workers are not laid off.

What that essentially means is that they are prepared to allow the type of work that perhaps people don't aspire to but absolutely need, the kind of bull work involved in looking after the services we desperately need, to go to the lowest bidder, to a contractor who can hire more cheaply, to a non-union contractor—there is no protection in that. The municipal workers are struggling to maintain these jobs as decent jobs. If we need someone to keep our municipalities clean, to provide basic services we are requiring, and we want people to do these services, they should be able to make a decent living doing that.

Instead, the city wants to take advantage of a high-unemployment economy, where some people are prepared to say they are lucky to have a job at all, to bid down the costs of these services and to bid down the wages of city workers.

That is only a small example of what is really going to be going on in the international context now between here and Mexico City. I read recently about Mexico City itself being a mecca for rural Mexicans to come to the city because of the lack of opportunities in rural Mexico. We see a teeming city in Mexico City. We also see a very high proportion of manufacturing activity in Mexico City as well, taking advantage of that cheap labour, producing a very high degree of pollution in Mexico City.

• 1435

We see those standards, if you want to call them that, as being the norm in Mexico and we see Newfoundland and Canada having to compete in that market. We see that as inevitable and only leading to a downgrading of our own

[*Traduction*]

Tiers Monde qui est disposé à le faire à moins cher, et si les seuls emplois disponibles dans notre province sont des emplois que personne ailleurs dans le monde ne peut mieux occuper, nous allons alors assister à une grave dépopulation. Les gens de cette province devront aller ailleurs pour participer à une économie.

Si nous croyons dans le Canada que nous avons, et les Terre-neuviens y croient, il nous faut alors prendre en main notre destinée, tant à l'intérieur que par rapport aux autres pays. Or, l'accord de libre-échange affaiblit cette possibilité. La situation ne fera qu'empirer. Nous nous débattons déjà pour garder nos normes, qu'il s'agisse des normes de soins de santé, des normes de santé et de sécurité au travail, des normes salariales. Voici un seul exemple.

À St. John's, à l'heure actuelle, le conseil municipal, ou l'administration municipale, est aux prises avec un conflit de travail avec ses employés. Le principal objet du litige est la question de la sous-traitance. La ville souhaite donner en sous-traitance à peu près tous les services fondamentaux, qu'il s'agisse du ramassage des ordures, du nettoyage des rues, de l'enlèvement de la neige ou du déblaiement. Elle veut être en mesure de sous-traiter ces services à sa guise, du moment que les travailleurs actuels ne sont pas mis à pied.

Tout compte fait, c'est que le conseil municipal est disposé à confier le travail que personne peut-être ne veut faire, mais qu'il faut absolument accomplir—le genre de travaux forcés qu'il faut faire parce que nous en avons absolument besoin—au soumissionnaire le moins-disant, à un entrepreneur qui peut embaucher des gens à moins cher, chez qui il n'y a pas de syndicat. De quelle protection s'agit-il? Les travailleurs municipaux cherchent désespérément non seulement à garder ces emplois, mais aussi à les garder comme emplois convenables. S'il nous faut garder nos villes propres et obtenir les services de base que nous exigeons, et si nous voulons que des gens fournissent ces services, il leur faut alors gagner décemment leur vie à le faire.

La ville veut plutôt tirer avantage du taux élevé de chômage, profiter des personnes qui s'estiment heureuses de tout simplement avoir un emploi, pour obtenir à rabais ces services et, ainsi, faire baisser les salaires des travailleurs municipaux.

Ce n'est là qu'un petit exemple de ce qui va arriver réellement dans le contexte international actuel, ici et à Mexico. J'ai vu récemment que Mexico attire les Mexicains des régions rurales parce qu'il n'y a pas d'emploi dans les régions rurales. Mexico est devenue une fourmilière. On y trouve aussi beaucoup d'usines de fabrication, car il y a beaucoup de main-d'oeuvre à bon marché. Et la pollution y est très élevée.

Voilà, entre guillemets, les normes courantes au Mexique, et c'est ce marché que Terre-Neuve et le Canada doivent concurrencer. Nous en arriverons inévitablement à un rabaissement de nos propres normes ici au Canada, à la mise

[*Text*]

standards here in Canada, of our legitimate expectations to see improvement in environmental and pollution standards, our legitimate expectations to see improvement in working conditions and safety standards. At the same time we see a downward pressure on the social programs we have come to rely on and on the opportunities that may be available for us in Canada to control our own destiny.

This agreement, in short, could be a disaster for the kind of policies that we, in Newfoundland, need and the kind of policies that we would like to be able to see at our national level that we can participate in locally. We are firmly opposed to the extension of the agreement with the Americans to Mexico, and we would ask that the committee so recommend back to the House of Commons.

I'm prepared to answer any questions you might have on my remarks or on anything you might have heard today.

The Chairman: Thank you, Mr. Harris. We'll start with Mr. LeBlanc.

Mr. LeBlanc: Thank you very much. Welcome to the committee, Mr. Harris.

I'd like to begin by asking you about your table, the one you circulated to committee members. In your table, you say that Newfoundland's industrial aggregate employment decreased by 9.2% between July 1989 and July 1992. Then you list a series of subsectors of the industrial aggregate and they all show a decrease of substantially more than 9.2%. I'm wondering if you could tell us what sectors of the Newfoundland economy increased employment. Something has to go up in order for that table to be the way it is.

Mr. Harris: That's a good question. I didn't prepare this table. It was provided to me by a research group that used Statistics Canada figures. I don't think the list in terms of raw numbers represents the actual—there's an overlap there with something.

I don't think, for example, in goods-producing industries, the down turn of approximately 12,000 jobs here—they may well be some of the same jobs that are included in the 8,000 jobs that appear, for example, as job losses in Newfoundland manufacturing. I mean, Newfoundland manufacturing and goods-producing industries would no doubt have a substantial overlap. I can't vouch for the individual categories, in order to—

Mr. LeBlanc: Still, there's something missing. Obviously there's something missing in the table.

Mr. Harris: I can undertake to find out for you how it works, but this is basically a compendium of the job losses. If you take the total loss of 9.2%, I think if the 15,000 job loss is spread out over those various sectors, you can see a greater job loss in some sectors than in others.

Some sectors may have gone up. They're not included in this table. I don't think it's necessarily true that there would have to be some gains to make up for the losses. If you look at forestry and logging, for example, going from 2,700 to

[*Translation*]

au rancart de nos attentes légitimes concernant l'amélioration de nos conditions de travail et de nos normes de sécurité. Il s'exerce actuellement des pressions sur les programmes sociaux avec lesquels nous avons appris à compter et sur les possibilités pour nous de prendre en main notre destinée.

Bref, cet accord pourrait radicalement nous empêcher, ici à Terre-Neuve, d'appliquer les politiques dont nous avons besoin, de même que les politiques que nous aimerions voir appliquées à l'échelle nationale, tout en y participant localement. Nous sommes fermement opposés à l'élargissement avec le Mexique de l'accord que nous avons signé avec les Américains, et nous prions le Comité de présenter cette recommandation à la Chambre des communes.

Je suis disposé à répondre aux questions que vous voudrez poser sur mes observations ou sur tout ce que vous aurez entendu aujourd'hui.

Le président: Merci, monsieur Harris. Nous commencerons par M. LeBlanc.

LeBlanc: Merci beaucoup. Bienvenue au Comité, monsieur Harris.

J'aimerais d'abord vous poser une question au sujet de votre tableau, que vous avez remis aux membres du Comité. Vous dites que le nombre total d'emplois industriels à Terre-Neuve a décliné de 9,2 p. 100, de juillet 1989 à juillet 1992. Vous énumérez ensuite une série de sous-secteurs de l'ensemble industriel, et l'on constate dans tous les cas une baisse de beaucoup supérieure à 9,2 p. 100. Pourriez-vous nous indiquer dans quels secteurs de l'économie de Terre-Neuve l'emploi a augmenté. Il faut qu'il ait augmenté quelque part pour que le tableau en soit ainsi.

M. Harris: C'est une bonne question. Je n'ai pas compilé ce tableau. Il m'a été fourni par un groupe de recherche, qui s'est fondé sur des données de Statistique Canada. Je ne pense pas que les statistiques brutes représentent—il y a un chevauchement quelque part.

Je ne pense pas, pour ce qui est du secteur de production des biens, par exemple, que la perte d'environ 12 000 emplois—il pourrait s'agir des mêmes emplois qui sont compris dans les 8 000 qui figurent, par exemple, dans les emplois perdus dans le secteur de la fabrication à Terre-Neuve. C'est que le secteur de la fabrication et celui de la production de biens, à Terre-Neuve, pourraient effectivement beaucoup se chevaucher. Je ne peux rien jurer pour chacune des catégories pour. . .

M. LeBlanc: Mais il manque quand même quelque chose au tableau, de toute évidence.

M. Harris: Je pourrai essayer de trouver pour vous comment il faut l'interpréter, mais il s'agit essentiellement d'un résumé des emplois perdus. Si le chiffre de 9,2 p. 100, si les 15 000 emplois perdus sont répartis entre les divers secteurs, on constate que certains secteurs ont perdu plus d'emplois que d'autres.

L'emploi pourrait avoir augmenté dans certains cas, mais le tableau ne le montre pas. Je ne pense pas qu'il soit nécessairement vrai qu'il doit y avoir des gains pour compenser les pertes. Dans le cas des forêts et de

[*Texte*]

1,600—that's a decrease of 40%. That involves only 1,000 jobs. That's 1,000 of the 15,000 that we're talking about in the first total. In other words, to make up for the 40% decrease, you don't have to have an increase to get you back to the 9.2%.

• 1440

Mr. LeBlanc: I don't want to devote my whole time to that table.

Let me approach it a little differently. You have suggested, and I think rightly so, that the basic resource industries in Newfoundland, such as forestry, fish products, processed fish, mining and logging have experienced a significant downturn and job losses since the free trade agreement was put into place.

This committee did not hear very much from representatives of those industries before we came here today, but we did hear from some industries that are in what you might call the high-tech sector.

We heard, for example, from Mr. Patrick Callaghan and Mr. Mark Dobbin of Canadian Helicopters Limited. You are probably familiar with that company. We also heard from Mr. Derrick Rowe of Ultimateast Data Communications and from Mr. Bill Butler of Hi Point Industries of Bishop's Falls, who claims to be in the environmental business.

These are not traditional industries, or industries we normally associate with Newfoundland, but they're here, and they were speaking in favour of the NAFTA.

My question to you is, since you talked about an industrial strategy and you drew attention to the problems in the basic industries of Newfoundland, what in your view should an industrial strategy for Newfoundland focus on? The fishery, the forestry—are they the industries of the future in Newfoundland? If not, what are?

Mr. Harris: First of all, I am quite familiar with the companies to which you refer, and I think all of us in Newfoundland are very proud of the achievements of people like Derrick Rowe and his company, Ultimateast, in the high-tech field. He personally has been responsible for the development of electronic products in the communications field, for the most part industry and other location devices, that they are successfully marketing throughout the world.

These industries we have, of which we are very proud, do not employ significant numbers of people, and I don't see them employing significant numbers of people in the future. We have a serious unemployment rate in this province that is not going to be affected by even more than a few companies. If we had two dozen successful companies like that, I don't think it would make any serious dent in the unemployment rate in this province.

We do see other areas where you could. I understand why they would be quite keen on having removed whatever barrier there might be to their aggressively marketing their product elsewhere in the world. The question really is at what cost to the rest of us that should take place.

[*Traduction*]

l'exploitation forestière, par exemple, où les emplois sont passés de 2 700 à 1 600, il s'agit d'une diminution de 40 p. 100. Il s'agit de seulement 1 000 emplois des 15 000 dont nous parlions à propos du premier total. Autrement dit, pour compenser la diminution de 40 p. 100, il n'est pas nécessaire qu'il y ait une hausse pour revenir au chiffre de 9,2 p. 100

M. LeBlanc: Je ne veux pas consacrer tout mon temps à ce tableau.

Procédons un peu différemment. Vous avez indiqué que, depuis l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange, et j'en conviens, les industries de ressources de base à Terre-Neuve, comme les forêts, les produits de la pêche, la transformation du poisson, les mines et l'exploitation forestière, ont connu un déclin important et perdu des emplois.

Notre comité n'a pas beaucoup entendu les représentants de ces industries avant aujourd'hui, mais nous avons beaucoup entendu les industries du secteur que nous appelons celui de la haute technologie.

Nous avons entendu, par exemple, M. Patrick Callaghan et M. Mark Dobbin, de Canadian Helicopters Limited. Vous connaissez probablement cette compagnie. Nous avons également entendu M. Derrick Rowe, d'Ultimateast Data Communications, et M. Bill Butler, de Hi Point Industries, de Bishop's Falls, qui disent être dans le domaine de l'environnement.

Il ne s'agit pas d'industries traditionnelles ou d'industries que nous associons normalement à Terre-Neuve, mais leurs représentants sont venus témoigner et se sont prononcés en faveur de l'ALÉNA.

La question que je veux vous poser est la suivante: comme vous avez parlé d'une stratégie industrielle et comme vous avez attiré notre attention sur les problèmes des industries de base à Terre-Neuve, sur quoi devrait, à votre avis, se concentrer une stratégie industrielle pour Terre-Neuve? Les pêches ou les forêts sont-elles les industries de l'avenir à Terre-Neuve? Sinon, quelles sont-elles?

M. Harris: Tout d'abord, je connais bien les compagnies dont vous parlez et je pense bien que tout le monde à Terre-Neuve est très fier des réalisations de personnes comme Derrick Rowe et de sa compagnie, Ultimateast, dans le domaine de la haute technologie. On peut lui attribuer personnellement la création de produits électroniques dans le domaine des communications, pour la plus grande partie des dispositifs servant dans l'industrie et ailleurs, qui sont commercialisées avec succès dans le monde entier.

Ces industries que nous avons, et dont nous sommes très fiers, n'emploient pas beaucoup de gens et je ne pense pas qu'elles le feront dans l'avenir. Le taux de chômage est très élevé à Terre-Neuve, dans notre province et ce n'est pas quelques compagnies de plus qui réussiront à régler le problème. Même si nous avions deux douzaines de compagnies prospères comme celles-là, je ne pense pas que nous aurions fait grand-chose pour abaisser le taux de chômage à Terre-Neuve.

Mais il y a d'autres secteurs où ce serait possible. Je comprends pourquoi ils souhaitent que soient éliminés tous les obstacles qui pourraient exister pour qu'ils puissent commercialiser avec dynamisme leurs produits ailleurs dans le monde. Mais à quel coût, pour le reste d'entre nous, cela doit-il se produire?

[*Text*]

In terms of industrial strategy for Newfoundland, I can see Newfoundland having a significant role to play in any industries that are associated with its traditional strength in terms of the marine environment, marine technology, shipbuilding and ship repair. This would require a national shipbuilding strategy that was promised by Mulroney and the PCs when they were seeking government in 1984, but which hasn't been delivered yet.

We have some shipbuilding capability and repair facility in Marystown and here in St. John's that are under-utilized and a work force that is trained but just doesn't have the work. I can see that expanding if we had an industrial strategy that permitted Canada to adopt a policy similar to the Americans in the Jones Act in terms of the rules about carrying goods between Canadian ports, which I'm pretty convinced we won't be able to do.

[*Translation*]

Pour ce qui est d'une stratégie industrielle, je pense que Terre-Neuve pourrait jouer un rôle important dans les industries associées à ses atouts traditionnels dans le domaine maritime, celui de la technologie maritime, de la construction et de la réparation de navires. Il faudrait à cette fin se donner une stratégie nationale de construction maritime, qui a été promise par Mulroney et les Conservateurs quand ils cherchaient à se faire élire en 1984, mais qui n'a jamais été implantée.

Nous avons à Marystown, et ici à St. John's, des ressources qui sont sous-utilisées, pour la construction et la réparation de navires, et une main-d'oeuvre qualifiée qui n'a pas de travail. Il pourrait y avoir de l'expansion si nous avions une stratégie industrielle qui permettrait au Canada d'adopter une politique semblable à celle que les Américains ont établie dans la Jones Act, concernant les règles du transport des marchandises entre les ports canadiens. Mais je crains fort que nous n'en arriverons pas là.

• 1445

I'm sure Mr. Barrett can enlighten us further on that if need be. The Jones Act is allowed to remain, yet Canada won't be able to do anything comparable to support a shipbuilding and ship repair industry in Canada.

If we decide, for example, that Canada wants to have that kind of capability for industrial reasons, for regional development reasons, or for sovereignty and defence reasons, if nothing else, then we must have the governmental tools to make that happen. If we take them all away through the trade deal, then we won't have any levers with which to build our country the way we want it and make it strong.

I see the effects, and we're seeing some things in Ontario now. It's even arguable that Ontario, being the industrial heartland, may be able to adjust to a new world environment. I see Newfoundland and Labrador as not having the ability because we don't have the momentum or the mass of population to be able to respond in the same way that industrial Canada might be able to. It's not that I would support the deal in central Canada, but it's even more of a problem here because we don't have the alternatives and the opportunities.

I see shipbuilding—and we do have some very high-tech facilities in this province. Some have been provided by the National Research Council, such as the Centre for Cold Ocean Research and the National Research Council Institute for Marine Dynamics. The wave tank technology at Memorial University is second to none in the world.

So we do have that kind of research capability in the forefront of marine technology. I see that as being the basis for future development. I see Hibernia as one of the elements of marine offshore technology that could help Newfoundland become far more developed in that field and become very much a part of industrial development that's of the future and not of the past.

Je suis certain que M. Barrett peut au besoin nous apporter des éclaircissements sur le sujet. La Jones Act reste en vigueur, et pourtant, le Canada ne pourra rien faire de comparable pour soutenir au pays une industrie de construction navale et de radoub.

Si, par exemple, nous décidons que le Canada veut se doter de ce type de capacité pour des raisons industrielles ou de développement régional ou encore, ne serait-ce que pour des motifs de souveraineté et de défense, nous devons alors disposer des instruments gouvernementaux pour y parvenir. Si nous nous en départissons en totalité dans l'accord commercial, nous n'aurons plus le moindre levier pour construire notre pays selon notre volonté, et pour le rendre fort.

Je constate les effets; nous pouvons les observer dès à présent en Ontario. On pourrait même douter que l'Ontario, le coeur de notre industrie, soit à même de s'adapter à un nouvel environnement mondial. Terre-Neuve et le Labrador, selon moi, n'en sont pas capables, car elles n'ont pas la lancée ou la population nécessaires pour pouvoir réagir de la même façon que le Canada industriel le pourrait. Loin de moi l'idée de laisser entendre que je ne serais pas favorable à l'accord dans le Canada central, mais il pose encore plus de problèmes ici, parce que nous n'avons pas les solutions et les possibilités.

Je pense à la construction navale; la province abrite quelques installations de très haute technologie. Certaines ont été fournies par le Conseil national de recherches, par exemple le Centre for Cold Ocean Resources Engineering et l'Institut de dynamique marine du Conseil national de recherches. La technologie de la cuve à houle, à l'Université Memorial, ne le cède en rien à ce qui se fait ailleurs au monde.

Nous avons donc ce type de capacité de recherche en technologie marine. J'y vois les fondements d'un développement fructueux. Hibernia est l'un des éléments de la technologie hauturière qui pourraient aider Terre-Neuve à accélérer son développement dans ce domaine et à s'intégrer beaucoup plus au développement industriel, là où se trouve l'avenir, et non le passé.

[*Texte*]

Even in the fishery, I see lots of possibilities in terms of technology. Instead of just concentrating on hauling the fish out of the water and delivering them to a fish plant, there may well be technological ways of improving the quality of the product and of using other products in the marine environment in a sustainable way that can lead to more employment.

One example of that would be the difficulties we now have with the northern cod. The big question in my mind is how to get that back. Ten, fifteen years ago we could catch 350,000 tonnes of that species on a sustainable basis. That figure's now less than half of what it was, and there's danger of the stock being wiped out. How do we get that back without the government having the power to set very strict standards and build it back up to a point where we can take advantage of it and use it?

Mr. LeBlanc: To get back to the NAFTA, you were saying that the NAFTA, if it goes through, will be worse for Newfoundland than for central Canada because of the problems that you mentioned. That's one of your arguments.

Mr. Harris: Yes.

Mr. LeBlanc: Okay.

Mr. Bosley: I want to be clear. You're arguing that Newfoundland, as an exporting province, would be better off if we tore up the free trade agreement—somehow.

Mr. Harris: If we tore up the free trade agreement and put our dollar at its proper level, then Newfoundland would be better off.

Mr. Bosley: What do you think the proper level for the dollar is?

• 1450

Mr. Harris: It seems to be closer to a proper level now than it was a year ago. Contributing to this loss of jobs in the province and the export industries has been the value of the dollar, I think. I believe that Bank of Canada policies and government policies over the past number of years have kept the dollar artificially high. That has hurt Newfoundland's export economy, particularly the resource-based economies where price is such a factor.

Mr. Bosley: So what do you think the dollar should be then?

Mr. Harris: Where it is right now—

Mr. Bosley: So you believe in a pegged dollar. You believe the government should peg the dollar and not let it float.

Mr. Harris: I believe that government policies have pegged the dollar at an artificially high rate, even though it's floating, and the effect of it is an artificial price. You're asking me whether we should have an artificially high price or an artificially low price. What I'm saying is that it should be based on its actual market value, not on a government-produced high value relative to its actual strength.

[*Traduction*]

Même dans les pêcheries, j'entrevois de nombreuses possibilités sur le plan technologique. Au lieu de simplement extraire le poisson de la mer et de le livrer à une usine de transformation, pourquoi n'existerait-il pas des moyens technologiques d'améliorer la qualité du produit et d'utiliser d'autres produits de l'environnement marin, d'une façon durable et qui pourrait aboutir à la création de nouveaux emplois?

Prenons, par exemple, les difficultés que nous éprouvons actuellement en ce qui a trait à la morue du Nord. La grande question qui me vient à l'esprit est celle-ci: comment rétablir la situation? Il y a dix ou quinze ans, nous pouvions pêcher 350 000 tonnes de cette espèce et ce, sur une base durable. Maintenant, nous en sommes à moins de la moitié de cette quantité et les stocks sont menacés de disparaître. Comment rétablir la situation, si le gouvernement n'a pas le pouvoir de fixer des normes très strictes afin que les stocks puissent se regénérer à un point où nous pourrons en tirer parti et les utiliser?

M. LeBlanc: Pour en revenir à l'ALÉNA, nous disons que cet accord, s'il est adopté, aura sur Terre-Neuve des conséquences plus graves que sur le Canada central, en raison des problèmes que vous avez mentionnés. C'est là un de vos arguments.

M. Harris: Oui.

M. LeBlanc: Très bien.

M. Bosley: Je voudrais que tout soit clair. Vous affirmez que Terre-Neuve, en tant que province exportatrice, serait en meilleure situation si nous nous départissions, d'une façon ou d'une autre, de l'accord de libre-échange.

M. Harris: Si nous déchirons l'accord de libre-échange et que nous fixons notre dollar au niveau approprié, Terre-Neuve sera alors dans une meilleure situation.

M. Bosley: Selon vous, à quel niveau notre dollar devrait-il se situer?

M. Harris: Le dollar semble tendre actuellement vers un niveau plus approprié qu'il y a un an. Selon moi, la valeur du dollar n'est pas étrangère aux pertes d'emplois dans les provinces et dans les industries d'exportation. Je crois que les politiques de la Banque du Canada et du gouvernement, depuis quelques années, ont maintenu le dollar à un niveau artificiellement élevé. Cela a nui à l'économie d'exportation de Terre-Neuve, particulièrement aux économies fondées sur les ressources, où les prix sont un facteur important.

M. Bosley: Où le dollar devrait-il donc se situer, selon vous?

M. Harris: À son niveau actuel. . .

M. Bosley: Ainsi, vous croyez à un dollar fixe. Vous croyez que le gouvernement devrait fixer la valeur du dollar, et non la laisser fluctuer.

M. Harris: Je crois que les politiques gouvernementales ont fixé la valeur du dollar à un taux artificiellement élevé, même si le dollar est flottant: c'est pourquoi le prix est artificiel. Vous me demandez si le prix doit être artificiellement élevé ou artificiellement bas. Je dis, pour ma part, qu'il devrait reposer sur sa valeur marchande réelle, et non sur une valeur établie par le gouvernement et supérieure à sa force réelle.

[*Text*]

Mr. Bosley: So you don't believe that it floats.

Mr. Harris: I don't believe that the dollar has actually been floating of late except to the extent that it's been propped up by the policy of the Bank of Canada.

Mr. Bosley: You argue that one of the things you would prefer to see is the capacity to maintain what you describe as "Newfoundland's economy", as though there were such a thing independent of other economies. By that I take it you mean such things as provincial preference and so forth, suppliers and contracts and biddings that go back to the notion that a beer sold in Newfoundland has to be made in Newfoundland and that kind of thing.

Mr. Harris: I don't know about going back to that notion. I thought we were still at that notion.

Mr. Bosley: No, GATT ruled that out.

Mr. Harris: I'm afraid that the laws still operate, and that's one element of that. That may have to change as a result of GATT.

Mr. Bosley: So you believe it's in Newfoundland's interest for Ontario to be able to say nothing made in Newfoundland can be bought in Ontario.

Mr. Harris: I don't think Ontario has the right to say that.

Mr. Bosley: But you think Newfoundland should have the right to say that.

Mr. Harris: I don't think Newfoundland has the right to say that or should say that.

Mr. Bosley: But it should have the right to say that there will be preference of 25% or 30% on Newfoundland products bought by Newfoundlanders or something? On government purchases perhaps?

Mr. Harris: As a country, I think we should not allow the market to dictate what should be produced and where, totally uninfluenced by what the citizens of this province should be entitled to in terms of participating in the economy.

Mr. Bosley: I need a little more clarity. You believe that Newfoundland should be able to put a tariff on products coming into Newfoundland.

Mr. Harris: No, I don't necessarily think each individual province ought to be given total sovereignty to do all of that. That would make Newfoundland a separate country, so obviously I don't believe in that.

Mr. Bosley: What did you mean when you said that?

Mr. Harris: Instead of adopting the free market philosophy as some sort of religion which dictates that nothing can be done to interfere with the theoretical invisible hand of Adam Smith, what I do believe is that the economy is a part of society that we ought to have some control over to the extent that it doesn't detrimentally affect one part of the country and favour another part. If that means there has to be an agreement that certain products—whether beer, steel or whatever—will be supported and produced in one part of the country and other products in other parts of the country, then I would support that, yes.

[*Translation*]

M. Bosley: Ainsi, vous ne croyez pas que le dollar flotte.

M. Harris: Je ne crois qu'il ait vraiment été flottant récemment, sauf dans la mesure où sa valeur a été majorée par la politique de la Banque du Canada.

M. Bosley: L'une des choses que vous préféreriez, c'est la capacité de maintenir ce que vous appelez l'«économie de Terre-Neuve», comme si elle existait en dehors des autres économies. J'ai compris que vous entendez par là certains facteurs comme les préférences provinciales, etc., les fournisseurs, les marchés et les appels d'offres, ce qui nous ramène à l'idée selon laquelle une bière vendue à Terre-Neuve doit être fabriquée à Terre-Neuve, et à d'autres raisonnements du même genre.

M. Harris: Je ne comprends pas pourquoi il faudrait revenir à cette idée, je crois que nous y sommes encore.

M. Bosley: Pas du tout, le GATT a interdit ce genre de choses.

M. Harris: Je crains bien que les lois soient encore en vigueur, et c'est un des éléments du problème. Il faudra peut-être les modifier en raison du GATT.

M. Bosley: Ainsi, vous croyez qu'il en va des intérêts de Terre-Neuve que l'Ontario puisse dire que rien de ce qui est fabriqué à Terre-Neuve ne peut être vendu en Ontario.

M. Harris: Je ne crois pas que l'Ontario ait le droit de dire cela.

M. Bosley: Mais vous croyez que Terre-Neuve devrait l'avoir!

M. Harris: Je ne crois pas que Terre-Neuve puisse dire cela, ou qu'il le doive.

M. Bosley: Mais la province doit avoir le droit de dire qu'il y aura une préférence de 25 p. 100 ou 30 p. 100 sur les produits de Terre-Neuve achetés par les Terre-neuviens, ou quoi encore? Peut-être sur les achats gouvernementaux?

M. Harris: En tant que pays, je crois que nous ne devons pas laisser le marché dicter ce qu'il faut produire et à quel endroit, sans tenir un tant soit peu compte de ce à quoi les citoyens de la province doivent avoir droit sur le plan de la participation à l'économie.

M. Bosley: Je voudrais plus de précisions. Vous croyez que Terre-Neuve doit pouvoir imposer des droits sur les produits qui entrent dans la province.

M. Harris: Non, je ne peux pas dire que chaque province individuellement doive avoir la souveraineté totale pour faire tout cela, car Terre-Neuve serait ainsi un pays distinct; évidemment, je n'y crois pas.

M. Bosley: Que voulez-vous donc dire?

M. Harris: Au lieu d'adopter l'idéologie de la libéralisation des marchés comme une sorte de religion en vertu de laquelle on ne peut rien faire pour interférer avec l'invisible poigne théorique d'Adam Smith, je crois que l'économie est un aspect de la société sur lequel nous devons avoir certains contrôles, dans la mesure où cela ne nuit pas à une région du pays, pour en favoriser une autre. Si cela signifie qu'il faut conclure un accord selon lequel certains produits—que ce soit la bière, l'acier ou quoi que ce soit d'autre—recevront de l'aide et seront fabriqués dans telle partie du pays et d'autres produits, dans d'autres régions, oui, j'y serais favorable.

[*Texte*]

Mr. Bosley: At the national or provincial level?

Mr. Harris: I think it has to be a coordinated national strategy and I think the provinces should be a part of that. You couldn't have a national industrial strategy, which is what I'm suggesting, without having the provinces involved, because they have so much at stake in their areas of jurisdiction.

Obviously, the tail can't wag the dog, so you can't have industrial strategy in Newfoundland without having the participation of the Government of Canada and the people of Canada. You just can't do it. Obviously, I'm not suggesting that the province ought to have the power to do all this by itself, or have one province competing with the other provinces for some American company to come and—

Mr. Bosley: What did you mean by "the province of Newfoundland should have the capacity to develop an industrial strategy for the economy of Newfoundland"? I wrote it down. You said it.

Mr. Harris: What that means is—

Mr. Bosley: —preferential buying, presumably.

• 1455

Mr. Harris: That may be part of it, depending on what it happens to be. It could well be preferential purchasing.

Mr. Bosley: It's reasonable in your view for other people to have preferential buying against Newfoundland. These would be Newfoundland exporters. That's reasonable in your view if other jurisdictions make the same distinction. You would presumably regard that as reasonable if Newfoundland is entitled to have that power.

Mr. Harris: You're talking about provincial preference policies in terms of government procurement—

Mr. Bosley: Whatever.

Mr. Harris: It's not whatever, because you can't set up a tariff on—

Mr. Bosley: I'm trying to find out what you meant by "develop a provincial economy". I want to establish that you think it's reasonable for other provinces or other jurisdictions to do the same thing. This presumably would mean that if you were excluding something coming from another part of the world into Newfoundland for provincial preference reasons, then it would be reasonable for them to take the same actions against your exporters.

Mr. Harris: Yes, but you're talking about two different things.

Mr. Bosley: I don't think I am.

Mr. Harris: I understand your query that has to do with the power of provincial governments to choose where they buy their products.

If the Newfoundland government decides that it's going to buy its products from Newfoundland suppliers, then I would expect that the Ontario government, if it wanted to decide to buy its products from its own suppliers, would do that. I would fully expect them to.

[*Traduction*]

M. Bosley: À l'échelon provincial ou national?

M. Harris: Je crois que ce doit être une stratégie nationale coordonnée et que les provinces doivent adhérer à cette stratégie. Il n'est pas possible de mettre au point une stratégie industrielle nationale, et c'est ce à quoi je songe, sans s'assurer de la participation des provinces, en raison de l'ampleur des enjeux dans leurs domaines de compétence.

Évidemment, les pieds ne peuvent mener la tête; nous ne pouvons songer à une stratégie industrielle à Terre-Neuve sans la participation du gouvernement et des citoyens du Canada. On ne peut procéder ainsi. Bien sûr, je ne veux pas dire par là que la province doit disposer de tous les pouvoirs pour y parvenir par elle-même, ou qu'une province puisse faire concurrence aux autres pour attirer telle ou telle entreprise américaine et. . .

M. Bosley: Que vouliez-vous dire, lorsque vous avez affirmé que la province de Terre-Neuve devait avoir la capacité d'élaborer une stratégie industrielle appropriée à sa propre économie? J'ai noté textuellement ce que vous avez dit.

M. Harris: Ce que cela signifie. . .

M. Bosley: . . .achat préférentiel, probablement.

M. Harris: Il pourrait s'agir en partie de cela, en fonction de ce qui se produira. Il pourrait en effet s'agir d'achats préférentiels.

M. Bosley: Selon vous, il est raisonnable que d'autres puissent effectuer des achats préférentiels à l'encontre de Terre-Neuve. Il s'agirait des exportateurs de Terre-Neuve. Vous estimez raisonnable que d'autres provinces fassent la même distinction. Vous trouveriez raisonnable que Terre-Neuve ait ce pouvoir.

M. Harris: Vous abordez la question des politiques de préférences provinciales en matière de marchés de l'État. . .

M. Bosley: Peu importe.

M. Harris: Pas du tout, car on ne peut imposer de droit sur. . .

M. Bosley: J'essaie de préciser ce que vous entendiez par développement d'une économie provinciale. Je veux m'assurer que vous estimez raisonnable que d'autres provinces ou compétences fassent de même. Cela signifierait probablement que, si vous excluiez des marchandises importées par Terre-Neuve d'une autre partie du monde, et ce, pour des raisons de préférences provinciales, il serait donc raisonnable qu'on prenne les mêmes mesures contre vos exportateurs.

M. Harris: Oui, mais vous parlez de deux choses différentes.

M. Bosley: Non, je ne crois pas.

M. Harris: Je crois comprendre que votre question touche le pouvoir des gouvernements provinciaux de choisir où ils achètent leurs produits.

Si le gouvernement de Terre-Neuve décide qu'il achètera ses produits de fournisseurs terre-neuviens, je m'attendrais à ce que le gouvernement de l'Ontario, s'il venait à décider d'acheter ses produits de ses propres fournisseurs, puisse faire de même. Ce serait normal.

[*Text*]

However, if you're talking about Newfoundland saying that nothing shall come over the Gulf of St. Lawrence unless it's manufactured in Newfoundland and somehow gets over there and is brought back again, then that's ridiculous. I think, with respect, that you're trying to push my argument to its ridiculous extreme.

Mr. Bosley: I want to be clear that you do believe that that kind of thinking—provincial preference—is in the interests of Canadians, in your view.

Mr. Harris: I believe that the kind of thinking that's inherent in the North American Free Trade Agreement is totally the exact opposite of what we need if we're going to control our own destiny.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, in this discussion I think it's worthwhile to note that 38 American states have grandfathered into the free trade agreement the right to buy American or buy state products as a preference. This was an economic strategy of each one of the states that was grandfathered in. It's an economic strategy that's not permitted to a single provincial government here in Canada since we signed the free trade agreement.

Whereas you might have an abstract discussion about the province setting up its own procurement procedures, once we signed the free trade agreement, if the Province of Newfoundland attempted to put a 10% purchase preference on any bid for procurement purposes in Newfoundland, it would technically be in violation of the free trade agreement.

I don't see any difference from what Mr. Harris said in terms of the provinces having the right. Furthermore, the Jones Act was grandfathered in. It says that American goods travelling from one American port to another American port must go on American ships built by American shipyards and manned by American crews. You can't get much more protectionist than that in terms of internal transportation. We signed the deal that allowed the 38 states to grandfather that in, yet we can't do it ourselves.

Why would we sign that away and then argue about whether that's a good strategy when the Americans acknowledge it's a good strategy to the point that they wrote it into the agreement and protected themselves?

Also, it's my understanding that provinces still have the right to set up their own tax structures in both corporate and personal income taxes. That might be a vehicle to use, and it has been used by the provinces.

We do have the debate, part of it was the Charlottetown agreement, around free trade in Canada. We haven't resolved that one yet, but we signed the other one.

These things are areas to be explored and to be questioned. I don't think we've done enough to guarantee the taxpayers of this country that if we're going to spend their money, then we should spend some of it here at home at least on the same level that the Americans have protected in their 38 states and in the Jones Act.

There was the comment about Ultimateast Data—a first-class operation. I want to add my comments about Derrick Rowe and the aggressiveness of his company.

[*Translation*]

Toutefois, si vous laissez entendre que Terre-Neuve affirme qu'aucune marchandise ne traversera le golfe Saint-Laurent à moins d'être fabriquée à Terre-Neuve et d'y être ramenée après avoir été expédiée ailleurs par quelque moyen, c'est une hypothèse ridicule. J'ai l'impression, sauf votre respect, que vous essayez de pousser mon raisonnement à la limite, jusqu'au ridicule.

M. Bosley: Je veux avoir la certitude que, selon vous, ce type de façon de voir, c'est-à-dire les préférences commerciales, joue en faveur des intérêts des Canadiens.

M. Harris: Je crois que le type de raisonnement inhérent à l'Accord de libre-échange nord-américain est exactement à l'opposé de ce dont nous avons besoin pour maîtriser notre propre destin.

M. Barrett: Monsieur le président, dans le cadre des présentes, je crois qu'il vaut la peine de souligner que 38 États américains ont invoqué leurs droits acquis et intégré à l'accord de libre-échange le droit d'acheter de préférence des produits fabriqués aux États-Unis, ou même sur leur territoire. C'était là une stratégie économique pour chacun de ces États et elle a été intégrée à l'accord. C'est une stratégie économique qui n'est permise à aucun gouvernement provincial du Canada depuis la signature de l'accord de libre-échange.

Il vous est loisible de discuter sur le plan théorique de l'établissement, par la province, de ses propres procédures d'approvisionnement, mais si, après la signature de l'accord de libre-échange, Terre-Neuve essayait d'imposer une préférence d'achat de 10 p. 100 à toute soumission pour les marchés d'État de Terre-Neuve, cela serait techniquement contraire à l'accord de libre-échange.

Je ne vois pas la moindre différence avec ce que M. Harris disait, lorsqu'il parlait de ce droit pour les provinces. De plus, la Jones Act a été intégrée pour des motifs de droits acquis. Aux États-Unis, les marchandises américaines passent d'un port à l'autre, doivent être embarquées sur des navires américains construits dans des chantiers navals américains et pilotés par des équipages américains. Est-il possible d'être plus protectionniste que cela, dans le transport intérieur? Nous avons signé l'accord, qui autorisait les 38 États à intégrer cette condition et pourtant, celle-ci nous est interdite.

Pourquoi devrions-nous y renoncer, et ensuite débattre pour savoir si c'est une bonne stratégie, tandis que les Américains reconnaissent que la stratégie est bonne, à un point tel qu'ils l'ont intégrée à l'accord pour se protéger?

De plus, je crois savoir que les provinces ont quand même le droit de fixer leurs propres structures fiscales, tant pour le revenu des sociétés que pour celui des particuliers. Il se pourrait que ce soit un bon moyen à utiliser; les provinces s'en sont prévalu.

Nous sommes au coeur d'un débat sur le libre-échange au Canada; ce point faisait partie l'Accord de Charlottetown. Nous n'avons pas encore réglé le premier point, mais l'autre accord est déjà signé.

Ce sont là des aspects à approfondir et sur lesquels il faut s'interroger. Je crois pas que nous ayons fait suffisamment pour donner aux contribuables de notre pays la garantie que si nous dépensons leur argent, nous devons alors en dépenser une partie ici, au moins dans une même proportion que les Américains, qui ont obtenu une protection dans 38 États, sans oublier la Jones Act.

Il a été question d'Ultimateast Data, initiative de haut calibre. J'aimerais ajouter mes observations au sujet de Derrick Rowe et du dynamisme de son entreprise.

[*Texte*]

It's 50 jobs. He agreed that it had that peculiar Newfoundland nomenclature known as the "CFAs" attached to it. It means that some of them are "come from aways". Hopefully some are returning home. But 50 jobs... Then Mr. Butler from Hi Point Industries, another capable entrepreneur, has 8 permanent employees, 32 during the summer. While they're remarkable achievements at both ends of the technical scale, they don't have an impact on the chronic unemployment of this province.

• 1500

Do you remember Mickey Cohen? Do you remember that name?

Mr. Harris: I do, indeed.

Mr. Barrett: Mickey Cohen was associate deputy minister of finance under a Liberal administration. He worked for Mr. McEachern for a while—or the other way around.

Mickey Cohen made a statement about the free trade agreement that was very candid. He was a supporter of it. He said: It will be the regions that suffer most. Those regions, such as the maritimes and the individual provinces, under the free trade agreement will have to face a new reality of adjustment. There is not the basic population to support a small infrastructure of services.

The City of Victoria just passed that threshold mark last year. There were a little over 500,000 people. We left a province yesterday that had 125,000 people. One of the suburbs in Vancouver has that many. The suburb of Vancouver can't survive on its own as a province in the face of this type of economic agreement. When we talk about the economies of the provinces of Newfoundland and P.E.I., we're talking about entirely different things than the province of Ontario or the province of Quebec.

For example, can you tell us visually what is the impact? We have a concept of what happens when a suburb is devastated with a loss of 2,000 jobs, for example, outside of Toronto. What's the impact on a small outport here in Newfoundland when 40 or 50 jobs are gone in a small town?

Mr. Harris: We have a number of examples of that. Nationally there are groups of people in single-industry towns that support a mine or a particular industry that makes up basically the whole employment of the town. Virtually every community in Newfoundland is made up of single-industry towns. Most of them are fishing communities. Some of them are mining communities. We have lots of experience in that. Basically you turn these towns into ghost towns.

What causes me great concern about this agreement is the question of what avenues we will have left for economic development after the agreement's in place. You mention taxes, income tax rules, which you still have the power to do. Presumably, the types of tax concessions given to attract industries to come to your community would not be permitted. Maybe they would. What you may end up doing is reducing your corporate income tax rate across the board,

[*Traduction*]

Il s'agit de 50 emplois. Il a reconnu qu'il y avait en l'occurrence cette nomenclature particulière à Terre-Neuve et appelée «CFA», ce qui signifie qu'une partie d'entre eux «come from aways» (viennent d'ailleurs). Fort heureusement, certains reviennent. Par contre, 50 emplois... Et M. Butler de Hi Point Industries, un autre entrepreneur capable, a huit employés permanents, 32 pendant l'été. Voilà des réalisations remarquables de part et d'autre de l'échelle technique, mais elles n'ont pas de répercussion sur le chômage chronique qui sévit dans la province.

Vous souvenez-vous de Mickey Cohen? Vous souvenez-vous du nom?

M. Harris: Oui, bien sûr.

M. Barrett: Mickey Cohen était sous-ministre adjoint des Finances sous une administration libérale. Il a travaillé pour le compte de M. McEachern pendant un certain temps, ou inversement.

Mickey Cohen a fait à propos de l'accord de libre-échange une déclaration on ne peut plus franche. Il était en faveur de l'accord. Voici ce qu'il disait: ce sont les régions qui souffriront le plus de l'accord. Ces régions, par exemple les Maritimes, ainsi que les provinces, individuellement, devront dans le cadre de l'accord de libre-échange, faire face à une nouvelle réalité d'adaptation. Elles n'ont pas la population nécessaire pour appuyer une petite infrastructure de services.

La ville de Victoria a dépassé à peine ce seuil l'an dernier, soit un peu plus de 500 000 habitants. Nous avons quitté hier une province de 125 000 habitants. On compte autant de personnes dans une simple banlieue de Vancouver. Cette banlieue de Vancouver ne peut survivre par elle-même en tant que province, devant ce type d'entente économique. Quand nous parlons des économies de Terre-Neuve et de l'Î.-P.-É., ce sont des économies tout à fait différentes de celles de provinces comme l'Ontario ou le Québec.

À titre d'exemple, est-il possible de nous dire de façon illustrative quelles sont les répercussions? Nous avons une idée de ce qui arrive lorsqu'une banlieue est ravagée par la perte de 2 000 emplois, par exemple à l'extérieur de Toronto. Quel est l'effet sur un petit port de partance, ici à Terre-Neuve, si une petite ville perd 40 ou 50 emplois?

M. Harris: Nous disposons de nombre d'exemples du genre. À l'échelle nationale, des groupes de personnes, dans des villes monoindustrielles, appuient telle mine ou telle industrie particulière qui est pour ainsi dire le seul employeur de l'endroit. Virtuellement toutes les collectivités de Terre-Neuve sont des villes monoindustrielles. Pour la plupart, ce sont des agglomérations de pêcheurs. Certaines sont des collectivités minières. Nous avons beaucoup d'expérience en la matière. Fondamentalement, on fait de ces villes des villes-fantômes.

Ce qui m'inquiète surtout à propos de cet accord, c'est de savoir quelles seront nos possibilités de développement économique après son entrée en vigueur. Vous avez parlé des taxes, des règles de l'impôt sur le revenu; ce sont des pouvoirs que vous conservez. Il faut supposer que les concessions fiscales types accordées pour attirer des industries dans votre collectivité ne seraient pas autorisées. Peut-être le seraient-elles. Vous pourriez être amenés à réduire

[*Text*]

treating every industry and every company the same to try to attract investment.

In the provinces of the Atlantic region, you will see corporate income tax rates going down to give you some type of leverage to get business and development going, to attract this international capital investment. I see that happening. That's going to be one of the only levers left. That's of course going to transfer the tax burden from corporations to individuals. I see us being stuck with industries that nobody else wants.

You talk about a town shutting down. Let's take a look at Long Harbour. For 25 years it had an industry run by Albright and Wilson, known as ERCO. It was a phosphorous plant. It shut down. The whole community was put out of work. The 250 good-quality, industrial jobs were gone.

The people who own the site are now looking for ways to use that site. The idea they've come up with is to import garbage from New York and New Jersey by barge, bring it to Long Harbour and Placentia Bay at the rate of some 3,500 tonnes per day, burn it in an incinerator to be built, and produce electricity. I think they operate under the name of North American Resource Recovery. It's called the Waste to Energy Project.

What it is really, for the states of New York and New Jersey, is a way for them to get rid of their garbage. Newfoundland is being asked to be a garbage dump; they want us to take their waste and turn it into electricity. Along with the waste, of course, comes the concentration of garbage, of chemicals, of emissions into the air, the leaching into the ground; we get the concentration of contaminants and not their dispersal. It is a phenomenon, I suppose, that's happening in a number of communities in the United States. It's happening, for example, in the core communities of Alabama, where waste projects are being offered as development alternatives because the system is not prepared to provide a better spreading out of resources.

• 1505

In this province, there has of course been a reaction, and rightly so. Popular opinion is against it. There is a very strong group that is opposed to it, a group called SNAG, Say No to American Garbage. They are actively lobbying against it. It's hard to resist. It's difficult to resist these projects, but we don't want to be the garbage dump of North America. With the limitations on the levers of government policy that are coming with this agreement, we see the pressure to accept this kind of garbage industry or industry that nobody else wants, be it for environmental reasons or public perception reasons. You know, even if you could give an environmental bill of health to this project, which I doubt sincerely, those of us here have to think about what it would do to the tourist potential of this province, for example, to have it widely publicized that Newfoundland is the place where garbage is sent by barge every day because no one else

[*Translation*]

globalement le taux de l'impôt sur le revenu des sociétés et à traiter chaque industrie et chaque entreprise de la même façon, pour essayer d'attirer l'investissement.

Dans les provinces de la région de l'Atlantique, les taux d'imposition du revenu des sociétés diminueront, de façon à offrir certains leviers pour maintenir les entreprises et soutenir le développement économique, afin d'attirer ces investissements internationaux. Je constate que c'est ce qui se produit. Ce sera l'un des rares leviers qui resteront. Évidemment, cela entraînera le transfert du fardeau fiscal des sociétés aux particuliers. Je crains que nous nous retrouvions avec des industries dont personne d'autre ne veut.

Vous avez parlé de la fermeture d'une ville. Prenons le cas de Long Harbour. Pendant 25 ans, on y trouvait une industrie dirigée par Albright et Wilson, connue sous le nom d'Erco. C'était une usine de phosphore. Elle a fermé. Toute la collectivité s'est retrouvée au chômage. Envolés, les 250 emplois industriels de bonne qualité.

Les propriétaires de l'emplacement cherchent actuellement des moyens d'utiliser le terrain. L'idée qui leur est venue est d'importer par péniches des déchets du New York et du New Jersey, de les amener à Long Harbour et à Placentia Bay à raison de 3 500 tonnes par jour, de les brûler dans un incinérateur qui reste à construire et de produire de l'électricité. Leur raison sociale est, je crois, la North American Resource Recovery. C'est ce qu'on appelle le projet de production d'énergie à partir des déchets.

En réalité, pour les états de New York et du New Jersey, c'est une façon de se débarrasser de leurs ordures. leurs déchets en électricité. Bien entendu, outre les déchets, il y a la concentration d'ordures, de produits chimiques et d'émissions dans l'atmosphère, sans parler du lessivage dans le sol ou de la concentration de contaminants. Je suppose que c'est un phénomène qui se produit dans plusieurs collectivités des États-Unis, par exemple, dans des collectivités centrales d'Alabama, des projets de transformation des déchets sont présentés comme des solutions de développement parce que le système n'est pas prêt à faire une meilleure répartition des ressources.

Bien entendu, notre province a réagi, et à juste titre. L'opinion publique est contre le projet. Un groupe très puissant appelé SNAG, c'est-à-dire Say No to American Garbage (non aux déchets américains), s'y oppose fortement. Il est difficile de résister à de tels projets mais d'un autre côté, nous ne voulons pas être le dépotoir de l'Amérique du Nord. Parallèlement aux limites que le présent accord impose aux leviers de la politique gouvernementale, des pressions seront exercées pour faire accepter ce genre d'industrie du déchet ou une autre activité dont personne d'autre ne veut, que ce soit pour des raisons environnementales ou d'opinion publique. Même si vous pouviez certifier le caractère écologique d'un tel projet, ce dont je doute fort, nous devons ici penser à ce qui arriverait à l'industrie touristique de la province, par exemple, si l'on annonçait partout que Terre-Neuve reçoit tous les jours des barges de déchets dont

[*Texte*]

would take it. We all know of the image of those barges circling New York harbour for a few months, trying to find a place to go. Well, they think they have found a place, but I hope we're about to say no. I hope we continue to have the strength to say no to this kind of proposal.

The Chairman: I'd like to thank Mr. Harris for coming forward and presenting his party's point of view. Thank you very much.

Mr. Harris: Thank you.

The Chairman: We now move to the part of the program where we have walk-ons. We've had only one indication. I'd like to call forward Tom Murphy. Tom is also an MHA, from St. John's South.

Mr. Murphy, because of the agenda this afternoon, we're attempting to catch an earlier flight. I think the clerk has informed everybody of that. That means, Mr. Murphy, we have approximately 25 minutes for your presentation. I'll ask you to make an opening statement and then with time we'll spread it amongst the three MPs present. So the floor is yours, Mr. Murphy.

Mr. Tom Murphy (Member of the House of Assembly of Newfoundland): Thank you, Mr. Chairman.

First of all, I want to thank the committee for coming to Newfoundland. I wrote you, sir, last fall and asked you to come down and say hello to us, see us and hear our views. I certainly appreciate the opportunity also of having a chance to appear before your committee and make a few comments—and I say a few comments. Twenty-five minutes should be totally adequate.

Of course, I, like you, am a politician and 25 minutes sometimes can disappear rather rapidly. In understanding that, I would say to you that I'll try to be as brief as possible in bringing my point of view to the committee.

Let me say that I'm here as Tom Murphy, Liberal MHA for St. John's South. I don't represent government. I'm sure governments at levels will meet and discuss this. I'm here to bring my own personal views to the committee. I just heard my colleague, the member from St. John's East, and I was rather impressed with some of the things he said. Actually, I might have felt that he stole some of my thunder, but he's a good socialist and I'm a good Liberal, and I'm not so sure that we're that far apart.

However, I want to say a few general things and zero in—Mr. Barrett's smiling. I don't know if he ever wants to be associated with Liberals—

• 1510

Mr. Barrett: Francis and I are not announcing our marriage.

Mr. Murphy: No, and I don't think Jack and I would announce ours either.

First of all, I want to say that I have some doubts. When I heard the word "NAFTA"—and there are so many abbreviations today that we in politics, and of course the public, have to bear with and persevere through until you find

[*Traduction*]

personne d'autre ne veut. Nous avons encore tous à l'esprit l'image de ces barges qui ont sillonné le port de New York pendant des mois dans l'espoir d'accoster. Peut-être l'endroit est-il trouvé, mais j'espère bien que nous sommes sur le point de dire non et que nous continuerons d'avoir la force de rejeter ce genre de projet.

Le président: Je remercie M. Harris de nous avoir présenté le point de vue de son Parti.

M. Harris: Merci beaucoup.

Le président: Passons maintenant aux témoins imprévus. Nous n'en avons qu'un à l'horaire. J'invite maintenant Tom Murphy, député de St. John's-Sud à l'Assemblée législative.

Monsieur Murphy, vu l'ordre du jour de cet après-midi, nous avons l'intention de prendre l'avion un peu plus tôt. Le greffier a sans doute informé tout le monde de la chose. En d'autres termes, vous avez environ 25 minutes pour faire votre présentation. Je vous demanderai d'abord une déclaration préliminaire après quoi nous répartirons le temps qui reste entre les trois députés présents. Monsieur Murphy, vous avez la parole.

M. Tom Murphy (député à l'Assemblée législative de Terre-Neuve): Merci, monsieur le président.

En premier lieu, je remercie le Comité de s'être rendu à Terre-Neuve. Je vous avais écrit, monsieur, l'automne dernier pour vous demander de venir nous saluer et d'entendre nos points de vue. J'apprécie au plus haut point l'occasion qui m'est donnée de pouvoir témoigner devant votre Comité. Je me bornerai tout au plus à quelques observations. Vingt-cinq minutes devraient suffire amplement.

Bien entendu, tout comme vous, je suis un homme politique et, pour cette raison, 25 minutes peuvent parfois disparaître très rapidement. Cela étant dit, j'essaierai d'être aussi bref que possible.

En premier lieu, je suis ici pour vous exposer mes opinions personnelles en ma capacité de député libéral de St. John's-Sud. Je ne représente pas le gouvernement. Je suis certain que les administrations publiques à tous les niveaux se rencontreront pour discuter de ce projet. J'ai été fort impressionné des observations que vient juste de formuler mon collègue de St. John's-Est. De fait, j'ai eu l'impression qu'il m'avait chipé quelques-uns de mes points percutants, mais comme il est un bon Socialiste et que je suis un bon Libéral, je ne suis pas si certain que nous soyons tellement éloignés l'un de l'autre.

Permettez-moi d'abord quelques observations générales. Je vois M. Barrett sourire. J'ignore s'il voudra un jour se laisser associer aux Libéraux. . .

M. Barrett: Francis et moi n'avons pas annoncé pas notre mariage.

M. Murphy: Et je ne crois pas que Jack et moi annoncerons le nôtre.

Quelques mots d'abord sur les doutes que j'entretiens. Le signe NAFTA/ALÉNA n'est qu'un parmi les nombreux autres que nous, les hommes politiques et, bien sûr, le public devons endurer jusqu'à ce qu'on en comprenne le sens.

[*Text*]

out what NAFTA stands for. When I heard the word "free", it very quickly came to mind what my father told me, and I'm sure all of your fathers told you, about the word "free". There is nothing in this world that's free. Maybe we can associate it with trade, I don't know, but it made me a skeptic right off the bat. Perhaps we should have used another word if we had wanted people to listen more attentively.

I came because the situation in the province of Newfoundland and Labrador is so fragile at this particular time, and what has taken place during this recession, what has happened to our base industry, the fishing industry, what has taken place in our forest products and our mining, the resource industries that we depend so much upon, has been devastating to say the least, not only financially but socially, to every Newfoundlander, without question.

Something else I'm going to say is that I don't know that people understand how mobile the Newfoundland work force is. We claim the third largest city in Alberta. Fort McMurray is now, I think, around 18,000 or 19,000 Newfoundlanders and their offspring who inhabit that city. People would argue that Newfoundlanders are just about one-seventh of the population of the city of Toronto. Every single province in this country, and the territories, has a transient Newfoundland work force, without question.

The Chairman: Cambridge.

Mr. Murphy: Cambridge. Well, I don't need to talk about Cambridge. Without the Newfoundlanders, sir, you would not be sitting there.

The Chairman: It could very well be true.

Mr. Murphy: Yes, very true. But I want you to also understand that those transient workers who leave every spring, or leave whenever the opportunity avails itself, and move across this nation, have their families here in the province, surviving and getting along without them. I don't know if many people understand that. It was the hope of our administration to move in the other direction and have the employment opportunities available here in the province so that a lot of these skilled people would have an opportunity to work at home. I don't need to tell you about what the federal governments have done to our fishery. I'm sure you've heard from Mr. Harris and others today.

What we've seen is the destruction of probably one of the greatest natural food resources on the face of this earth. Over the years, the people of this province have not had an opportunity to have any input into the decisions that were made in Ottawa about how much fish, where the fish went and who took it, and subsequently we ended up in a situation wherein our inshore fishermen were fighting with our offshore fishermen. It always seemed to be a priority of federal governments to keep both groups apart, to keep them at one another, so other things could happen and other allocations could be given off to different countries throughout the world, and Canada could be seen as a great global neighbour that some people decided we were. At whose expense? What has happened?

[*Translation*]

Lorsque j'entends le mot «free», une phrase de mon père, et je suis certain que votre père vous tous a dit la même chose, m'est rapidement revenue à l'esprit. Il n'y a rien de gratuit en ce bas monde. J'ignore si l'on peut associer ce mot au commerce, mais de toute façon, je suis sceptique depuis le début. Peut-être aurions-nous dû utiliser un autre mot pour être certain que les gens écoutent plus attentivement.

Si je suis ici, c'est parce que la situation dans la province de Terre-Neuve et au Labrador est très fragile en ce moment, pour ne pas dire dévastatrice, à cause des conséquences financières et sociales qui affectent tous les Terre-neuviens sans exception. Je parle ici des événements qui sont survenus pendant la récession, des problèmes qui ont frappé notre industrie de base, notre industrie du poisson et nos industries forestières et minières, en d'autres termes les richesses naturelles dont nous sommes tellement dépendants.

Je ne sais pas si les gens sont conscients de la mobilité de la population active de Terre-Neuve. Nous revendiquons la troisième ville d'Alberta. Si je ne m'abuse, Fort McMurray compte environ 18 000 ou 19 000 Terre-neuviens en plus de leurs enfants qui y habitent. On prétend également que les Terre-neuviens interviennent pour tout juste un septième de la population de Toronto. Il ne fait aucun doute que toutes les provinces canadiennes de même que les territoires comptent en ce moment des travailleurs migrants de Terre-Neuve.

Le président: Cambridge.

M. Murphy: Cambridge. Je n'ai pas besoin de parler de Cambridge. Sans les Terre-neuviens, monsieur, vous ne seriez même pas assis ici.

Le président: C'est très possible.

M. Murphy: Ça l'est. J'aimerais également que vous compreniez que les travailleurs qui quittent la province chaque printemps ou toutes les fois que l'occasion se présente laissent derrière eux leur famille se débrouiller seule. Je ne sais pas combien d'entre vous peuvent comprendre cela. Notre administration comptait prendre des mesures en sens opposé afin d'offrir dans la province des débouchés d'emploi à une foule de ces travailleurs spécialisés. Je n'ai pas besoin de vous dire ce que les gouvernements fédéraux ont fait à notre industrie du poisson. Vous l'avez assurément entendu de M. Harris et d'autres aujourd'hui.

Nous avons été témoins de la destruction de ce qui est sans doute l'une des plus grandes richesses alimentaires naturelles de notre globe. Au cours des ans, les Terre-neuviens n'ont jamais pu participer aux décisions d'Ottawa au sujet des quotas, des marchés ou des pêcheurs si bien qu'un conflit est né entre nos pêcheurs de la côte et ceux de la mer. Les gouvernements fédéraux ont toujours semblé vouloir tenir les groupes deux éloignés l'un de l'autre afin de pouvoir mettre en oeuvre d'autres mesures et d'accorder des quotas à divers pays afin que le Canada soit considéré comme un excellent voisin. Mais au détriment de qui? Que s'est-il passé?

[*Texte*]

The possibility of NAFTA being anything to the people of Newfoundland and to our base industry, the fishery, which everything is basically tied into it, is now gone out the window because it's destroyed. We had a chance to take secondary processing. When you look at the labour intensity that Newfoundland needs to survive, our fishery would offer the greatest benefit, because instead of the 10-pound cod blocks that the big multis such as FPI and National Sea and what have you were sending off to the United States to be handled in the United States for consumer readiness in the supermarket. . .free trade might have given us an opportunity here to get a very highly involved consumer-ready product. In other words, Newfoundlanders would have a chance to package a consumer product that would go into the supermarkets of the rest of Canada and the United States, even into Mexico, and be sold as a finished product.

• 1515

We see that today. When my friend on my left was talking to Mr. Harris about interprovincial trade, FPI, even today with its last remaining bit of supply in its secondary processing. . . One secondary processing plant in Burin packages and prices for Loblaws, here in Newfoundland, for the freezers in southern Ontario.

So we had a chance that NAFTA might have helped us in the American marketplace. But with the demise and the destruction of the fisheries. . . If we're extremely careful, I think it will take anywhere from eight to ten years to recover to a point where it would be viable to say that at least half of those Newfoundlanders who have been moved from the fishing industry can go back in, although obviously with an entirely different technology than we saw.

The other thing I would like to talk about in terms of my doubts about NAFTA, and I am doubtful. . . Just this morning as I listened to the news on CBC I heard Mr. Wilson and 16 cabinet ministers. . .they were shouting "olé", and that's fine, that can be accepted as such.

The thing that bothers me is Mr. Clinton's response that he's looking at the NAFTA agreement and sees some promise, but he has to assure the American people that he will add some clauses to discourage American companies from running to the low-wage labour market in Mexico. That might end all of this committee's work and it might end a whole lot of other work, because I see a message in it. However, Mr. Clinton will have to be the one who finishes that.

This agreement is being signed because some business people in central and western Canada and the United States want it, not because it will benefit the province of Newfoundland and Labrador. I can assure you that right now there's nothing in this agreement that will benefit this province.

In that context, I think we should look at the agreement and ask how it would affect the people here in Newfoundland. To me it will be a detriment. There's nothing in it that I can see that will do anything to help the working population here in the province. In the golden triangle it just might do something for those transient workers that I talked about. It just might offer some opportunity for transient Newfoundland workers to have seasonal employment in that area.

[*Traduction*]

La possibilité que l'ALÉNA puisse profiter d'une façon ou d'une autre aux Terre-neuviens et à notre industrie de base, c.-à-d. les pêches, à laquelle tout est relié dans les faits, cette possibilité, dis-je, n'existe plus parce que l'industrie a été détruite. Nous avions la chance de faire du conditionnement secondaire. Lorsqu'on examine l'intensité de main-d'oeuvre dont a besoin Terre-Neuve pour survivre, ce sont les pêcheries qui nous donneraient les débouchés les plus importants. En effet, au lieu que FPI, National Sea ou d'autres grosses multinationales envoient aux États-Unis des blocs de morue de 10 livres pour y être conditionnés avant d'être vendus dans les supermarchés, le libre-échange aurait pu nous donner ici l'occasion de faire un produit de consommation de très haute qualité. vendre un produit de consommation qui irait dans les supermarchés du Canada et des États-Unis et même du Mexique.

On peut le voir aujourd'hui. Lorsque mon ami de gauche discutait du commerce interprovincial avec M. Harris, FPI, même aujourd'hui avec l'acheminement de ses derniers approvisionnements dans le conditionnement secondaire. . . Une usine de conditionnement secondaire à Burin emballe et marque des prix pour Loblaws, ici à Terre-Neuve, pour les congélateurs du sud de l'Ontario.

Nous avions la chance que l'ALÉNA nous aide sur le marché américain. Mais avec la disparition et la destruction des pêcheries. . . Si nous faisons vraiment attention, il faudra sans doute entre huit et dix ans pour revenir à un point où il sera possible de dire qu'au moins la moitié des Terre-neuviens qui ont été expulsés de l'industrie des pêches pourront y revenir, bien évidemment avec une technologie tout à fait différente.

J'entretiens d'autres doutes au sujet de l'ALÉNA. . . Ce matin, par exemple, aux nouvelles à CBC, M. Wilson et 16 ministres du Cabinet criaient «olé» et disaient que l'accord pouvait être accepté tel quel.

La réaction de M. Clinton à l'ALÉNA me chicote. Le président y voit quelque chose de prometteur, mais il doit d'abord assurer les Américains qu'il y ajoutera d'autres dispositions qui décourageront les sociétés américaines de faire appel à la main-d'oeuvre faiblement rémunérée du Mexique. Cela pourrait bien mettre fin au travaux de ce Comité et à beaucoup d'autres projets car j'y vois un message. Toutefois, M. Clinton est celui qui devra mener cette mesure à terme.

L'ALÉNA est signé parce que certaines gens d'affaires du centre et de l'ouest du Canada ainsi que des États-Unis le veulent bien, non pas parce qu'il profitera à la province de Terre-Neuve et au Labrador. Je peux vous assurer qu'en ce moment, rien dans l'accord n'avantage notre province.

À cet égard, il y aurait sans doute lieu d'examiner les conséquences de l'accord pour les citoyens de Terre-Neuve. Selon moi, l'accord aura des effets néfastes. Je n'y vois absolument rien qui pourra aider de quelque façon que ce soit la population active de notre province. Dans le triangle doré, l'accord pourrait bien permettre aux travailleurs migrants de Terre-Neuve d'y trouver un emploi saisonnier.

[*Text*]

Equally, it might do the same for non-competitive products that come out of western Canada, such as natural gas and what have you, where the American consumer is prepared to buy and pay because there's no other option. The price is right, it's good clean fuel and it's environmentally friendly, but for us on this—

Mr. Barrett: [*Inaudible—Editor*] screwed that up twice, but that's another story.

Mr. Murphy: I'm sure you'll comment on that, Mr. Barrett, if you have time before your flight.

I didn't get an opportunity to read the agreement from cover to cover—most of us don't because we're too busy with constituency problems—but in the condensed form that I've looked at it, I can see absolutely nothing that would benefit us. I have a brewery in my district, and a few of the quality jobs that are left in this city and in this province happen to be in the brewing industry. When Mr. Anheuser-Busch comes along in 1995 with his Wall Street face, we may see the crumbling of Labatt-Molson as we know it. We're certainly going to see the crumbling of the Newfoundland brewing industry as we know it.

• 1520

Newfoundlanders always said that they'd never, ever drink a beer from the United States. Some people even say that it shouldn't be called beer. We had a strike three or four years ago and I can assure you that Newfoundlanders drank the American beer. You can acquire a taste for anything, I guess.

Let me be totally honest with you. There are some 600 quality jobs in the brewing industry right here in this city. I see their demise.

What is left as we move about the province of Newfoundland and have a long, hard and lingering look? We can all be conscientious Canadians. We go to the retail stores today and we want to buy from Canada. We encourage it in this province.

I have no problem with interprovincial trade because we're one nation, I hope. I have no problem with it at all. However, what do we see when we look at the back of a shirt or a blouse or a pair of slacks or a suit? The fabric was made in Canada but the shirt and/or the suit was assembled in Indonesia or Malaysia or somewhere else.

These are the kinds of things that we have to have a long, hard look at. Is this NAFTA agreement going to encourage the business community throughout this nation to get serious in this country? What's it going to do to our work force?

If the people of Ontario today were told that the automotive industry as they know it in Ontario was going to close, what kind of thunder would echo through the halls of the House of Commons in Ottawa?

When the fishery closed down in Newfoundland it had the same devastating impact on this province as the automobile industry closing up in the province of Ontario.

Let me make a few comments about Bill C-91, which to me is a total irritant. Look at Newfoundland and our ability with the reduction of transfer payments. The reduction of transfer payments is totally associated with what happens in Ontario in the golden triangle.

[*Translation*]

De même, l'accord pourrait bien avoir le même effet pour les produits non concurrentiels de l'ouest du Canada, par exemple le gaz naturel et quoi d'autre, que le consommateur américain est a préparé à acheter parce qu'il n'a pas d'autre choix. Le prix est juste et le combustible est propre et sans danger pour l'environnement, mais pour Terre-Neuve. . .

M. Barrett: [*Inaudible—Éditeur*] échoué deux fois à ce sujet, mais c'est une autre histoire.

M. Murphy: Je suis certain que vous voudrez me faire part de vos commentaires sur ce point, monsieur Barrett, si vous avez le temps avant de partir.

Je n'ai pas eu l'occasion de lire l'accord au complet—la plupart d'entre nous ne l'ont pas fait parce que nous sommes trop occupés à régler les problèmes des commettants—mais la version condensée que j'ai lue ne présente absolument rien qui pourrait nous avantager. J'ai une brasserie dans mon district et quelques-uns des emplois de qualité qui existent encore dans notre ville et dans notre province se trouvent justement dans l'industrie du brassage. Lorsque Anheuser-Busch se présentera en 1995 avec son visage de Wall Street, il se pourrait bien que Labatt-Molson s'écroule. Il est certain que l'industrie actuelle du brassage de Terre-Neuve s'écroulera.

Les Terre-neuviens ont toujours dit qu'ils ne boiraient jamais de bière américaine. D'aucuns disent même qu'elle ne mérite pas l'appellation de bière. Lors d'une grève il y a trois ou quatre ans, je peux vous assurer que les Terre-neuviens ont bu de la bière américaine. À ce que je vois, on peut s'habituer à n'importe quoi.

Permettez-moi d'être totalement franc avec vous. Il y a en ce moment dans notre ville quelque 600 emplois de qualité dans l'industrie du brassage et je les vois disparaître.

Que reste-t-il lorsqu'on regarde attentivement et longuement le reste de la province de Terre-Neuve? Nous pouvons tous être des Canadiens consciencieux qui achètent des produits canadiens. C'est d'ailleurs ce que nous encourageons chez nous.

Je n'ai aucune difficulté à accepter le commerce interprovincial car nous sommes un pays, du moins je l'espère. Toutefois, que nous révèle l'étiquette d'une chemise, d'une blouse, d'un pantalon ou d'un complet? Que le tissu a été fabriqué au Canada et que l'article a été assemblé en Indonésie, en Malaisia ou quelque part ailleurs.

Voilà le genre de chose que nous devons vertement critiquer. L'ALÉNA va-t-il inciter le milieu des affaires au Canada à prendre son rôle au sérieux? Quelles seront les conséquences de l'ALÉNA sur notre population active?

Si l'on annonçait aujourd'hui en Ontario que l'industrie automobile doit fermer ses portes, quel genre de réaction assourdissante entendrait-on dans les couloirs de la Chambre des communes à Ottawa?

Lorsque l'industrie des pêches a fermé ses portes à Terre-Neuve, elle a eu le même effet dévastateur dans notre province que l'industrie de l'automobile aurait en Ontario.

Permettez-moi de faire quelques observations au sujet du projet de loi C-91 qui, à mon avis, constitue uniquement une pomme de discorde. Voyez comment Terre-Neuve réagit devant une diminution des transferts. Cette diminution est entièrement liée à la situation qui se passe en Ontario dans le triangle doré.

[*Texte*]

If Ontario doesn't have a sound, solid economy or if British Columbia and Alberta don't have a sound, solid economy, how in heaven's name can Newfoundland survive?

We've lost $800 million in transfer payments over the last five years. Mr. Crosbie was here today and he wasn't making some kind of abrasive remarks about somebody or some gender or something. He'd look me in the face and he'd say, "Tom, we just gave the people of Newfoundland $740 million of moratorium money". I said, "Mr. Crosbie, you're still $60 million short in transfer payments". That's the reality of it. It totally depends on the ability of all Canada to compete, not in a North American agreement, but in a global market.

We see this global market. Comparing Mexico to the Europeans I think is comparing apples and oranges.

I'm really disappointed with Bill C-91 because I think it's put a burden on our health care system. Certainly in this province. there's a horrendous amount of support that this government is required to give to social programs, whether it's social assistance and/or seniors or what have you.

I think what we've done by bringing Bill C-91 through the House of Commons is totally destructive. It supports about 90% of the laboratories in this country, which just happen to be contained in the province of Quebec.

I don't know if there's any political motivation in that bill, but it had such thunderous support in the House. I have a list of who voted for it and against it. I can assure you that I'll be reminding some members down the road what their stand was when Bill C-91 comes before the people of this province and brings the problems that it's going to cause some of the poor people.

What we see in this NAFTA agreement and some of the things that are coming out of Ottawa right now are taking this province and almost sliding it into a Third World situation. I say that to you in all sincerity.

The moratorium package is for now, and thank God for it. However, it will dry up. When it does dry up, I wonder what's going to happen. I heard somebody in Saskatchewan say the other day, "The last one will turn out the lights". I'd say the same thing.

• 1525

I could go on about what's really giving us all kinds of problems in our transportation. . .Newfoundland being an island. Even in Labrador we've been trying for a highway.

In our own province, there's a horrendous problem with the ferry service. Marine Atlantic is telling us now about a rate increase, but it's still a subsidy, a bigger subsidy from Bar Harbour to Yarmouth. If you look back at 1949, when Canada joined Newfoundland, we were told—and I'm not being facetious—that the 90 miles was nothing more than a continuation of the Trans-Canada Highway.

All the things associated with free trade and some of the moves made under the name of free trade are putting more and more of a burden on the people in this province. We're part of this nation, even though we're an island province. I would assume we're still part of it.

[*Traduction*]

Si l'Ontario n'a pas une économie saine et solide, tout comme d'ailleurs la Colombie-Britannique et l'Alberta, comment diable pensez-vous que Terre-Neuve peut survivre?

Depuis cinq ans, nous avons perdu 800 millions de dollars en transferts. M. Crosbie était ici aujourd'hui et il n'a fait aucune remarque désobligeante à l'égard de quoi que ce soit. Il m'a dit bien en face «Tom, on vient de donner aux Terre-neuviens 740 millions de dollars à cause du moratoire». Je lui ai répondu, «Monsieur Crosbie, il reste encore 60 millions de dollars en transferts à verser». Voilà la vérité. Cela dépend entièrement de la capacité de tous les Canadiens de livrer concurrence non seulement dans le contexte de l'accord nord-américain, mais dans un marché mondial.

Le marché mondial nous est visible. Comparer le Mexique à l'Europe revient à comparer des pommes et des oranges.

Le projet de loi C-91 me déçoit réellement, car il alourdit notre régime de soins de santé. Il ne fait pas de doute que dans notre province, le soutien que le gouvernement doit fournir aux programmes sociaux, que ce soit sous forme d'assistance sociale, d'aide aux personnes âgées ou quoi encore, est tout simplement gigantesque.

Selon moi, l'adoption du projet de loi C-91 à la Chambre des communes est tout à fait destructrice. En effet, 90 p. 100 des laboratoires au Canada en sont favorisés et on les retrouve, par coïncidence, dans la province de Québec.

J'ignore s'il y avait une motivation politique à voter pour ou contre ce projet de loi, mais il est certain qu'il a eu un soutien du tonnerre à la Chambre. J'ai une liste des députés indiquant le vote de chacun. Je peux vous assurer que je serai là pour rappeler à certains députés le choix qu'ils ont fait lorsqu'est venu le moment d'adopter le projet de loi C-91, avec les conséquences et problèmes qu'il aura pour les gens défavorisés.

L'ALÉNA et certaines des décisions qui sont prises actuellement à Ottawa sont presque en train de faire glisser Terre-Neuve vers le sous-développement. Et cela, je vous le dit en toute sincérité.

Le moratoire est encore en vigueur, Dieu merci. Toutefois, il finira par se terminer et à ce moment-là, je me demande bien ce qui va arriver. J'entendais l'autre jour quelqu'un en Saskatchewan dire «Que le dernier à sortir ferme les lumières». Je ne dirais pas mieux.

Je pourrais continuer et parler de ce qui cause toutes sortes de problèmes dans le domaine des transports. . . parce que Terre-Neuve est une île. Même au Labrador, nous essayons d'obtenir une route.

Le service de traversier nous pose un problème affreux dans notre province. Marine Atlantique nous parle d'augmentation des tarifs, mais il reste que c'est toujours une subvention, qui est plus importante dans le cas du trajet Bar Harbour-Yarmouth. En 1949, au moment de l'entrée de Terre-Neuve dans la Confédération canadienne, on nous a dit—et je ne cherche pas à plaisanter—que les 90 milles en question n'étaient que le prolongement de la route Transcanadienne.

Tout ce qui a trait au libre-échange et certaines décisions prises en son nom alourdissent de plus en plus le fardeau imposé à la population terre-neuvienne. Même si nous sommes une province insulaire, nous faisons partie du pays. Je suppose, du moins, que c'est encore le cas.

[*Text*]

We're fragile. We're extremely fragile. This agreement, as I see it, will do nothing to enhance Newfoundland's financial ability.

The Chairman: Okay. I want to thank the member from St. John's South.

Mr. Barrett: I wish you hadn't come, Mr. Murphy—not that I don't like you; I don't know you.

Mr. Murphy: I don't know you, either.

Mr. Barrett: I wish you hadn't come. The dilemma for me, and we're talking as politicians, was the decision to come back to politics. In my opinion—we're sharing opinions—FTA was bad, but NAFTA's worse.

However, it's your own party that bugs me. Today, Mr. Chrétien said in *The Toronto Star* not to talk to him about any parallel accords or anything like that until after he has won and has sworn in his government. It hurts.

Mr. Murphy: Well, Mr. Barrett, Mr. Chrétien and I would certainly agree on a fair bit of philosophy, but we don't agree on everything.

Mr. Barrett: Look, I'm an old politician, ready to go to the old—

Mr. Murphy: I'm just old.

Mr. Barrett: Well, I'm an old politician ready to go the old politicians' stamping ground.

I would have preferred to have seen a clear choice between the official opposition federally and the government. That's not going to be. That's why I wish you hadn't come. It confuses me. I know there are people like you in the Liberal party, right across this country.

Okay, I won't say any more. . .the Quebec government. . .related to C-91—is that what you said today? Go to page 6 of today's *Globe and Mail*. Is it by accident that the Quebec government plans a campaign to promote NAFTA? Scratch my back in politics, scratch your back.

Mr. Murphy: Well, I can confirm that for you very quickly. We built two new ferries to service this province. They just happen to be 35 feet too long for our dry dock here in St. John's. Both of these ferries were built in Sorel. How do we refit them here? How do Newfoundlanders, skilled tradesmen in the St. John's dock area, get an opportunity to refit those vessels, when they were, in my mind, designed never to be refitted in this province?

Mr. Barrett: Well, I guess we could go on and on. I want to thank you for your presentation.

One of the things I want to say, too—and we get hard bitten. There's a very emotional component about what you were saying, that we don't know what we are as Canadians, but we sure as hell know what we don't want to be. The the presence of that threat. . .

[*Translation*]

Nous sommes extrêmement fragiles. Selon moi, cet accord ne fera rien pour améliorer la capacité financière de Terre-Neuve.

Le président: Très bien. Je remercie le député de St. John's-Sud.

M. Barrett: J'aurais préféré que vous ne soyez pas venu, monsieur Murphy—ce n'est pas que je ne vous aime pas; je ne vous connais pas.

M. Murphy: Je ne vous connais pas non plus.

M. Barrett: J'aurais préféré que vous ne soyez pas venu. Pour moi, le dilemme—et nous nous parlons de politicien à politicien—a été la décision de revenir en politique. À mon avis—nous mettons nos avis en commun—l'ALE était mauvais, mais l'ALÉNA est pire.

C'est toutefois votre parti qui me chicote. M. Chrétien a déclaré aujourd'hui, dans le *Toronto Star*, qu'il ne voulait pas qu'on lui parle d'accord parallèle, ni de quoi que ce soit de ce genre, avant qu'il ait remporté la victoire et que son gouvernement ait été assermenté. Cela fait mal.

M. Murphy: Monsieur Barrett, M. Chrétien et moi sommes certes d'accord sur de nombreux principes, mais pas sur tout.

M. Barrett: Je suis un vieux politicien, prêt à passer au. . .

M. Murphy: Je suis vieux, tout simplement.

M. Barrett: Je suis un vieux politicien prêt à passer au paradis des vieux politiciens.

J'aurais préféré qu'il y ait eu un choix clair entre l'opposition officielle sur la scène fédérale et le gouvernement. Ce ne sera pas le cas, et c'est pourquoi j'aurais souhaité que vous ne soyez pas venu témoigner. Cela suscite la confusion chez moi. Je sais que le parti libéral compte des gens comme vous, d'un littoral à l'autre du Canada.

Très bien, je n'en dirai pas plus. . . le gouvernement du Québec. . . au sujet du projet de loi C-91—est-ce là ce que vous avez dit aujourd'hui? Prenez la page 6 du *Globe and Mail* d'aujourd'hui. Est-ce par hasard que le gouvernement du Québec prépare une campagne de promotion de l'ALÉNA? En politique, un petit service en attire un autre.

M. Murphy: Je puis vous le confirmer très rapidement. On a construit deux nouveaux traversiers pour desservir la province. Comme par hasard, ils ont 35 pieds de trop pour pouvoir entrer dans la cale sèche de St. John's. Les deux traversiers ont été construits à Sorel. Comment pourrons-nous les radouber ici? Comment les Terre-neuviens, les gens de métier qualifiés du port de St. John's, pourront-ils radouber ces navires, alors qu'ils ont été conçus, selon moi, pour ne jamais être radoubés à Terre-Neuve?

M. Barrett: Je suppose que nous pourrions continuer indéfiniment. Je vous remercie de votre exposé.

Il y a une chose que je veux dire, aussi—et nous devenons durs à cuire. Lorsque vous avez dit que nous ne savons pas ce que nous sommes comme Canadiens, vous avez soulevé de vives émotions, mais nous savons très bien ce que nous ne voulons pas être. Ce danger. . .

[*Texte*]

Many Newfoundlanders come to British Columbia, and they're very much at home. We have our own brand of humour there, too. They even elect me to confirm it. However, the point I'm making is that we are a very simple people, and we're not bitter. Sometimes we get a bit cranky.

You made the point about Newfoundlanders leaving their families. It's happened in the B.C. industries, too, in mining and forests. Suicide rates go up. Domestic violence goes up. Return visits take place, and readjustments have to take place. The kids' performance at school goes down to zero. These are social patterns that none of us want for the next generation, for our grandchildren, for that matter.

I think the trade deal's bad, too. I look forward to a national debate. I really do. I hope you take part in it. I think all of us have to take part in it. I was very touched by what you had to say, and I want to thank you personally for coming.

Mr. Murphy: Thank you.

• 1530

The Chairman: Thank you, Mr. Murphy, for coming forward.

I guess that's it for the meeting today. The meeting is adjourned until tomorrow morning in Moncton.

[*Traduction*]

Beaucoup de Terre-neuviens déménagent en Colombie-Britannique, où ils se sentent parfaitement chez eux. Nous avons, nous aussi, notre propre genre d'humour. On m'a même élu pour le prouver. Ce que je veux dire, cependant, c'est que nous sommes des gens très simples, et que nous ne sommes pas amers. Il nous arrive parfois d'être un peu grincheux.

Vous avez parlé des Terre-neuviens et de leur famille. La même chose s'est passée aussi dans les industries de l'exploitation minière et de l'exploitation forestière de la Colombie-Britannique. Les taux de suicide grimpent. La violence familiale augmente. On fait de nouvelles visites, et des rajustements s'imposent. Le rendement scolaire des enfants tombe à zéro. Il s'agit là de tendances sociales qu'aucun d'entre nous ne souhaite à la prochaine génération, ni à nos petits enfants.

Je pense moi aussi que l'accord commercial est mauvais. J'ai vraiment hâte que l'on tienne un débat national. J'espère que vous y participerez. Nous devons tous y participer. Vos propos m'ont beaucoup touché, et je vous remercie personnellement d'être venu témoigner.

M. Murphy: Merci.

Le président: Merci, monsieur Murphy, d'être venu témoigner.

Je suppose que cela met fin à la réunion d'aujourd'hui. Nous levons la séance jusqu'à demain matin, à Moncton.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste–lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré–Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non–livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré–Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Canadian Helicopters Limited:

Patrick Callaghan, President;

Mark Dobbin, Executive Vice–President.

From the Newfoundland & Labrador Coalition for Equality:

Gail Tricco, Co–Chair;

Bill Hynd, Co–Chair;

Dr. Barb Neis, Sociologist.

From Ultimateast Data Communications Ltd.:

Derrick Rowe, President.

From Hi Point Industries:

Bill Butler, President and General Manager.

From the New Democratic Party - Newfoundland:

Jack Harris, M.H.A., Leader.

Ad hoc presentation:

From the Newfoundland House of Assembly:

Tom Murphy, M.H.A., St. John's South, (Liberal Party).

TÉMOINS

De Canadian Helicopters Limited:

Patrick Callaghan, président;

Mark Dobbin, vice–président exécutif.

De Newfoundland & Labrador Coalition for Equality:

Gail Tricco, coprésidente;

Bill Hynd, coprésident;

Dr Barb Neis, sociologue.

De Ultimateast Data Communications Ltd.:

Derrick Rowe, président.

De Hi Point Industries:

Bill Butler, président et directeur général.

Du Nouveau parti démocratique - Terre-Neuve:

Jack Harris, député, Chef.

Présentation spontanée:

De la Newfoundland House of Assembly:

Tom Murphy, député, St. John's South, (Parti libéral).

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC11
-E102

CA1
XC 11

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 39

Wednesday, February 17, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 39

Le mercredi 17 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992-1993

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 17, 1993
(41)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:13 o'clock a.m. this day, in MONCTON, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: David Barrett, Francis LeBlanc, Roy MacLaren and Pat Sobeski.

Acting Member present: Bud Bird for Jean-Guy Guilbault.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the New Brunswick New Democratic Party: Gérard Snow, President. *From the New Brunswick Federation of Labour:* John McEwen, President. *From Connors Brothers Ltd.:* Kenneth Hirtle, Senior Vice-President and Chief Development Officer. *Ad hoc presentations: From Ten Days for World Development — Greater Moncton:* Dave Duffy and John Eric Pollabauer, Barrister and Solicitor. *Scheduled witness: From Co-op Atlantic:* Tom Webb, Manager, Government and Corporate Communications.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No.13*).

The witness from the New Brunswick New Democratic Party made an opening statement and answered questions.

The witness from the New Brunswick Federation of Labour made an opening statement and answered questions.

At 10:54 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:12 o'clock a.m., the sitting resumed.

The witness from Connors Brothers Ltd. made an opening statement and answered questions.

At 12:03 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 12:05 o'clock p.m., the sitting resumed.

Ad hoc presentations:

Dave Duffy from Ten Days for World Development — Greater Moncton made a statement and answered questions.

John Eric Pollabauer made a statement and answered questions.

At 12:46 o'clock p.m., the sitting was suspended.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 17 FÉVRIER 1993
(41)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 13, à MONCTON, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Francis LeBlanc, Roy MacLaren et Pat Sobeski.

Membre suppléant présent: Bud Bird remplace Jean-Guy Guilbault.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: Du Nouveau parti démocratique du Nouveau-Brunswick: Gérard Snow, président. *De la Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick:* John McEwen, président. *De Connors Brothers Ltd.:* Kenneth Hirtle, premier vice-président et directeur du développement. *Présentations spontanées: De Ten Days for World Development — Greater Moncton:* Dave Duffy et John Eric Pollabauer, avocat. *Témoin invité: De Co-op Atlantic:* Tom Webb, directeur, Communications avec les gouvernements et les entreprises.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Le témoin du Nouveau parti démocratique du Nouveau-Brunswick fait un exposé et répond aux questions.

Le témoin de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick fait un exposé et répond aux questions.

À 10 h 54, la séance est suspendue.

À 11 h 12, la séance reprend.

Le témoin de Connors Brothers Ltd. fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 03, la séance est suspendue.

À 12 h 05, la séance reprend.

Présentations spontanées:

Dave Duffy, de Ten Days for World Development — Greater Moncton, fait un exposé et répond aux questions.

John Eric Pollabauer fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 46, la séance est suspendue.

At 1:06 o'clock p.m., the sitting resumed.

Scheduled witness:

The witness from Co-op Atlantic made an opening statement and answered questions.

At 1:08 o'clock p.m., Francis LeBlanc took the Chair.

At 1:20 o'clock p.m., the Chairman took the Chair.

At 1:48 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

Diane Diotte

Committee Clerk

À 13 h 06, la séance reprend.

Témoin invité:

Le témoin de Co-op Atlantic fait un exposé et répond aux questions.

À 13 h 08, Francis LeBlanc assume la présidence.

À 13 h 20, le président réintègre le fauteuil.

À 13 h 48, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Greffière de Comité

Diane Diotte

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, February 17, 1993

• 0914

The Chairman: Order.

I am convening the Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. Our order of the day is resuming consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992 in relation to the North American Free Trade Agreement.

We welcome as our first witness this morning Gérard Snow, who is from the New Brunswick New Democratic Party Caucus. Mr. Snow has an opening statement of approximately 15 to 20 minutes in length, and then we will go to questions from the members.

• 0915

M. Gérard Snow (président du caucus du Nouveau parti démocratique du Nouveau-Brunswick): Monsieur le président, madame, messieurs, je suis président du Nouveau parti démocratique du Nouveau-Brunswick, mais je suis ici ce matin à titre personnel parce que je suis candidat néo-démocrate dans une circonscription de Moncton. C'est à ce titre que je voudrais faire ma présentation ce matin.

Je regrette de ne pas avoir de document à vous distribuer, mais on ne m'a averti que vendredi qu'il y aurait ces audiences. Malheureusement, je n'ai pas eu le temps, dans ce court délai, de faire une présentation écrite.

Je vais vous parler brièvement de ma philosophie personnelle en matière de commerce extérieur et de développement régional, ainsi que des effets du libre-échange sur notre région. Finalement, je vais parler de solutions de remplacement.

Je tiens à souligner au départ que les adversaires aux accords de libre-échange, dont je suis, ne sont pas ipso facto hostiles au commerce extérieur. Il faudrait être complètement débranché de la réalité pour prêcher un protectionnisme nationaliste dans le monde où nous vivons aujourd'hui. La question n'est pas là du tout. Il s'agit plutôt de savoir s'il est avantageux ou non d'entrer à ce moment-ci dans une relation commerciale privilégiée avec nos deux voisins du Sud.

Deuxièmement, puisque je viens des provinces Atlantiques, je suis très sensible à l'importance du développement économique régional, c'est-à-dire d'un développement économique qui se fait à partir de la base et qui nécessite l'appui des gouvernements. Je ne puis donc pas me pencher sur les accords de libre-échange sans m'interroger sur les effets qu'ils pourront avoir sur le développement régional.

Troisièmement, mon attachement à la démocratie sociale, en tant que social-démocrate, fait en sorte que je valorise au plus haut point le respect de la personne humaine, l'égalité de traitement entre les individus et les groupes, et la participation éclairée des citoyens et des citoyennes à la gestion du patrimoine commun.

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 17 février 1993

Le président: La séance est ouverte.

Nous reprenons les travaux du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Conformément à l'article 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, nous reprenons notre étude de l'Accord de libre-échange Nord-Américain.

Notre premier témoin ce matin est M. Gérard Snow, du caucus du Nouveau Parti démocratique du Nouveau-Brunswick. M. Snow nous présentera des commentaires liminaires d'environ 15 à 20 minutes puis nous passerons à la période des questions.

Mr. Gérard Snow (Caucus Chairman, New Democratic Party of New Brunswick): Mr. Chairman, Madam, gentlemen, I am the president of the New Democratic Party of New Brunswick, but I appear before you here this morning on my own behalf because I am the New Democratic candidate in a Moncton riding. It is in that capacity that I am making my presentation here this morning.

I am sorry I don't have a document to distribute to you, but I was told only on Friday that these hearings were taking place. Unfortunately, in that brief timeframe, I did not have time to prepare a written presentation.

I would like to briefly tell you about my personal philosophy with regard to international trade and regional development, as well as about the effects of free trade on our region. Lastly, I would like to discuss alternatives to free trade.

I wish to point out at the outset that opponents to free trade, of which I am one, are not ipso facto hostile to foreign trade. One would have to be completely out of touch with reality to advocate nationalist protectionism in today's world. That is not the issue at all. The issue is to determine whether or not it is beneficial at this point to enter into a privileged trade relationship with our two neighbours to the south.

Secondly, since I am from the Atlantic region, I am very sensitive to the importance of regional economic development, that is, economic development that starts from the grass roots and that requires government support. Therefore, I cannot examine the free trade agreements without questioning the effect they may have on regional development.

Thirdly, as a social democrat, my commitment to social democracy means that I place the greatest value on respect for individuals, equal treatment of individuals and groups, and the enlightened participation of citizens in the management of our common heritage.

[*Text*]

Concrètement, cela signifie que je refuse de dissocier, dans tout accord de libre-échange, les répercussions économiques des répercussions sociales, et d'ignorer les effets qu'auront un tel accord sur les conditions de travail, sur l'environnement et sur nos programmes sociaux.

Avant de parler de l'ALÉNA, il convient de se demander quels ont été les effets de l'accord canado-américain. On a surtout parlé des nombreuses fermetures d'usines dans le centre du pays, mais il faut bien se rendre compte que dans le système politico-économique canadien, qui repose sur une formule de compensation régionale, c'est-à-dire la formule de péréquation, le sort des provinces pauvres dépend étroitement de la santé économique des provinces les plus riches. Par conséquent, si l'économie des provinces riches est en crise à cause du libre-échange, cela entraîne nécessairement une diminution des paiements de péréquation, non pas parce que notre situation économique s'est améliorée, mais simplement parce que l'économie générale du pays est en mauvais état.

• 0920

Les effets négatifs du libre-échange au Canada central se sont donc faits durement sentir dans les provinces Atlantiques.

One would have thought that before expanding free trade experiments the government would have wanted to wait until it could show that the first agreement was a success. However, in spite of the disastrous effects of the FTA, we are now faced with the NAFTA.

I see nothing but even more trouble ahead for the region if we enter into this agreement. As I stated before, economic development is crucial to this region, and economic development means state intervention. The kind of free trade agreement our government has negotiated, which the Liberal Party apparently also believes in, is the kind that promotes the American type of free market economy with the least state intervention possible. It is based on the survival of the fittest and — let's be realistic about it — we in the Atlantic region are not amongst the most economically fit.

The proponents of the NAFTA will try to make us believe that the agreement will not impede economic development, but how can we possibly promote economic development without some form of state intervention in the form of marketing boards, subsidies, special regulations, etc.? Are we to think that American industry will suddenly stop harassing Canadian industry, as they have in relation to our method of controlling lobster fishing in New Brunswick and in relation to our potato industry?

It is important for people to understand that the Canada-U.S. Free Trade Agreement, the NAFTA, the GST, high interest rates, the high Canadian dollar, and an objective of zero percent inflation are all interdependent and part of the same scheme, which is to come to the aid of big business in the hope that some of the excess profits will trickle down and benefit the populace. This is the plan of the Mulroney government, and it seems now to be adopted by Liberals.

[*Translation*]

On a practical level, this means that I refuse to dissociate economic and social repercussions of any free trde agreement, and that I refuse to ignore the effects that such an agreement may have on working conditions, on the environment and on our social programs.

Before we discuss NAFTA, it would be appropriate to ask ourselves what the effects of the North American Free Trade Agreement have been. We have mostly heard about the many plants closing in central Canada, but one must realize that in our political and economic system, which is based on a regional compensation formula, namely equalization payments, the fate of poor provinces depends largely on the economic health of richer provinces. Therefore, if the economy of rich provinces is in a crisis because of free trade, that necessarily reduces equalization payments, not because our own economic situation has improved, but simply because the country's economy in general is in a bad state.

Thus, the negative effects of free trade in central Canada hit the Atlantic provinces very hard.

On oserait croire qu'avant d'élargir ces expériences de libre-échange,le gouvernement aurait attendu pour démontrer que le premier accord était une réussite. Cependant, malgré les effets désastreux de l'Accord de libre-échange, nous sommes maintenant aux prises avec l'ALÉNA.

Je ne vois que d'autres problèmes qui se dressent à l'horizon pour cette région si nous concluons cette entente. Comme je l'ai dit plus tôt, le développement économique est essentiel pour cette région et ce développement économique nécessite une intervention de l'Etat. L'Accord de libre-échange négocié par notre gouvernement, et avec lequel le Parti libéral est manifestement d'accord, est du genre à promouvoir la libre entreprise à l'américaine, où l'intervention de l'Etat est réduite au minimum. Ce système est fondé sur la loi du plus fort et, soyons réalistes, les provinces de l'Atlantique ne sont pas forts au plan économique.

Les défenseurs de l'ALÉNA voudraient nous faire croire que cette entente ne nuira pas au développement économique. Mais comment pouvons-nous promouvoir le développement économique sans aucune forme d'intervention de l'Etat telle que les offices de commercialisation, les subventions, les réglementations spéciales, etc.? Peut-on penser que l'industrie américaine va tout d'un coup arrêter d'harceler l'industrie canadienne comme ils l'ont fait dans le cas de notre méthode de contrôler la pêche du homard au Nouveau-Brunswick et dans le cas de notre industrie de la pomme de terre?

Il est important que la population comprenne que l'Accord de libre-échange canado-Américain, l'ALÉNA, la TPS, les taux d'intérêts élevés, le dollar canadien élevé, et cet objectif d'inflation à zéro pour cent sont tous dépendants les uns des autres et font partie du même projet global, qui vise à aider la grande entreprise dans l'espoir que les bénéfices excédentaires qui seront dégagés profiteront éventuellement la population toute entière. C'est le plan du gouvernement Mulroney qui semble maintenant été adopté par les Libéraux.

[*Texte*]

Even if the NAFTA was based on sound economic principles, in a social perspective it would still come out as a bad arrangement. Amnesty International has reminded us again recently of the terrible record the Mexican government has in the field of human rights. The Mulroney government and the Liberals argue that we must enter into this agreement in order to help Mexico to overcome its economic difficulties first so that afterwards it will be better able to improve social conditions. Who could believe such sophistry?

First of all, what does economic hardship have to do with respect for human dignity? In fact, all we are doing is helping a dictatorship to maintain its political stronghold. Is this the type of international cooperation our country wants to promote?

Secondly, who is going to believe that the NAFTA is really going to improve Mexico's standard of living? Look at what the FTA has done to Canada, and we are one of the main industrialized countries of the world. Obviously the only Mexicans who stand to benefit from this — and they will benefit greatly — will be the friends of President Salinas. Does anyone truly think that people's wages, which are already at dismal levels, will improve, or that environmental laws will become stricter and better enforced?

• 0925

Obviously, if Canada is sincere in wishing to improve the social and economic climate in Mexico, it must do so by exerting pressure on the Mexican government at this time, before going ahead with the trade agreement with them. Once the agreement is in effect, it will be too late to do anything about it.

It is possible to promote international trade without falling to our knees in submission to our southern neighbours. We can find a useful source of inspiration in the experience of the European Community.

For example, they began the common market experiment with an agreement in two specific sectors, coal and steel, and then expanded to other sectors of the economy. In Canada we have the Auto Pact, which is done in a similar way. We could also benefit from their example of implementing a social charter to protect workers' rights and safety and social programs. We could imitate the European Community's deep commitment to regional economic development, and it must be remembered that the Atlantic region in fact already does a lot more trade with Europe than with Mexico.

In any case, the whole idea of trying to develop privileged trade relations with the U.S. on an equal footing is preposterous, in my view. It is not only bad political judgment, but it is also in fact contrary to the idea of international free trade, since it will force Central and South American countries either to join the club on our terms or to be left out. Is this not a new form of protectionism?

[*Traduction*]

Même si l'ALÉNA était fondé sur des principes économiques solides, ses répercussions sociales seraient quand même néfastes. Tout récemment, Amnistie internationale nous a rappelé encore une fois le bilan affreux du gouvernement mexicain dans le dossier des droits de la personne. Le gouvernement Mulroney et les Libéraux nous disent qu'il faut conclure cette entente afin d'aider le Mexique à surmonter ses difficultés économiques tout d'abord afin qu'il puisse ensuite améliorer ses conditions sociales. Qui croirait de tels sophismes?

Premièrement, quels liens existent-ils entre les difficultés économiques et le respect de la dignité humaine? A vrai dire, tout ce que nous faisons c'est aider une dictature à conserver sa mainmise sur le pays. Est-ce genre de collaboration internationale que le Canada veut promouvoir?

Deuxièmement, qui pourrait croire que l'ALÉNA va vraiment améliorer le niveau de vie au Mexique? Regardez ce que l'Accord de libre-échange a fait au Canada, qui est un des pays industralisés les plus importants au monde. Il est clair que les seuls Mexicains qui profiteront de cet accord — et ils en profiteront grandement — sont les amis du président Salinas. Y a-t-il quelqu'un qui croit vraiment que les salaires du peuple, qui sont déjà à des niveaux dérisoires, augmenteront ou que les lois environnementales deviendront plus sévères et mieux appliquées?

Il est évident que si le Canada est sincère dans son désir de voir s'améliorer le climat social et économique du Mexique, il doit exercer des pressions sur le gouvernement mexicain maintenant, avant de mettre en vigueur l'Accord de libre-échange avec ce pays. Une fois que l'accord sera conclu, il sera trop tard pour corriger la situation.

Il est possible de promouvoir le commerce international sans se mettre à genoux devant nos voisins du Sud: l'expérience de la Communauté européenne devrait nous servir de source d'inspiration fort utile.

Par exemple, ces pays ont commencé une expérience de marché commun avec une entente dans deux secteurs précis, le charbon et l'acier, ils l'ont ensuite élargie pour inclure d'autres secteurs de l'économie. Au Canada, nous avons le Pacte de l'automobile qui s'est fait de façon semblable. Nous pourrions également profiter de l'exemple européen en mettant en oeuvre une charte sociale pour protéger les droits et la sécurité des travailleurs ainsi que les programmes sociaux. Nous pourrions nous inspirer de l'engagement profond de la Communauté européenne envers le développement économique régional, et il faut se souvenir que la région de l'Atlantique a déjà beaucoup plus d'échanges commerciaux avec l'Europe qu'avec le Mexique.

De toute façon, l'idée de mettre au point des relations commerciales privilégiées avec les États-Unis sur un pied d'égalité est tout à fait ridicule, à mon avis. Non seulement c'est un mauvais jugement politique, c'est même contraire à l'idée même du libre-échange international, puisque cela forcera les pays de l'Amérique Centrale et de l'Amérique du Sud à se joindre à nous selon nos conditions ou être exclus complètement. Ne s'agit-il pas alors d'une nouvelle forme de protectionnisme?

[*Text*]

Before the FTA came in, our region had at least the advantage of having a less costly work force than the rest of the country. This advantage has now been lost, because now companies can go to the southern states of the U.S. and they can get a cheaper work force there. The NAFTA will only make matters worse.

If we are going to promote free trade, then let's do it within the confines of multilateral agreements such as the GATT. We have a much better chance thereby to work for world solidarity and economic cooperation.

I would like to end my presentation by thanking you for your presence here today, but at the same time by saying how regrettable it is that so little public consultation is being done on a matter of such great importance to the future of Canada. This is certainly not what I would call true democracy in action. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Snow.

Mr. MacLaren.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): In drawing our attention to some aspects, as you see them, of the European Community, would you advocate the creation of a common market in the western hemisphere or in North America, in preference to a free trade area?

Mr. Snow: Trade agreements could lead to that. My problem with the current agreement is that we are going for the whole piece right at first. If we started with sectoral agreements with various countries, depending on the sector involved, which is not necessarily the U.S. for all of the sectors and not necessarily Mexico, then at a later stage it could develop into some common market. I don't know; that would be further along the line. I would not prophesy that far ahead.

Mr. MacLaren: I think Mr. LeBlanc would like to pose some questions.

The Chairman: Mr. LeBlanc.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands — Canso): Bienvenue à notre Comité, monsieur Snow.

J'aimerais avoir une précision sur la position de votre parti au Nouveau-Brunswick. Vous êtes d'avis que le Canada ne devrait pas signer l'ALÉNA et qu'il devrait se retirer de l'accord avec les États-Unis, n'est-ce pas?

• 0930

M. Snow: C'est exact.

M. LeBlanc: Êtes-vous d'avis qu'aucun accord avec le Mexique et les États-Unis ne serait acceptable pour le Canada? Est-ce par définition que vous avez ce point de vue-là? Est-ce l'ALÉNA et l'Accord de libre-échange en particulier que vous ne trouvez pas acceptables ou serait-ce n'importe quel accord?

M. Snow: Je puis seulement répéter ce que je viens de dire à M. MacLaren. Je suis tout à fait en faveur de la coopération économique et du commerce extérieur. Par conséquent, je suis tout à fait d'accord pour avoir des accords commerciaux avec les États-Unis, le Mexique et n'importe quel autre pays au monde.

[*Translation*]

Avant l'avénement de l'Accord de libre-échange, notre région présentait au moins l'avantage d'avoir une main-d'oeuvre moins coûteuse que celle du reste du pays. Cet avantage est maintenant perdu, puisque les entreprises peuvent maintenant s'installer dans le Sud des États-Unis où la main-d'oeuvre est encore moins dispendieuse. L'ALÉNA ne va qu'exacerber cette situation.

Si nous voulons promouvoir le libre-échange, faisons-le dans le cadre d'ententes multilatérales telles que le GATT. Nous serions alors en meilleure position pour promouvoir la solidarité mondiale et la coopération économique.

Je tiens à terminer ma présentation en vous remerciant pour votre présence ici aujourd'hui, mais aussi pour vous dire combien c'est regrettable qu'il y ait eu si peu de consultations publiques sur une question si importante pour l'avenir du Canada. Ce n'est certainement pas ce que j'appellerais de la vraie démocratie. Merci.

Le président: Merci, monsieur Snow.

Monsieur MacLaren.

M. MacLaren (Etobicoke-Nord): En attirant notre attention à certains aspects de la Communauté européenne tels que vous la percevez, préconisez-vous la création d'un marché commun de l'hémisphère occidental ou de l'Amérique du Nord plutôt qu'une zone de libre-échange?

M. Snow: Les ententes commerciales pourraient donner lieu à cela. Le problème que pose l'entente actuelle est que nous prenons tout le morceau d'un seul coup. Si nous commencions par des ententes sectorielles avec divers pays, selon le secteur en question, ce qui n'est pas nécessairement les États-Unis pour tous les secteurs et non pas nécessairement le Mexique non plus. Plus tard, cela pourrait devenir une forme de marché commun. Je ne sais pas; cela pourrait se concrétiser beaucoup plus tard. Je n'oserais pas à faire des prédictions si longtemps d'avance.

M. MacLaren: Je crois que M. LeBlanc aimerait poser quelques questions.

Le président: Monsieur LeBlanc.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands — Canso): Welcome to our committee, Mr. Snow.

I would like some clarification of your Party's position in New Brunswick. You believe that Canada should not sign NAFTA and that it should withdraw from the agreement with the United States, correct?

Mr. Snow: That's right.

Mr. LeBlanc: Is it your opinion that no agreement with Mexico and the United States could be acceptable for Canada? Do you hold that view by definition? Is it NAFTA and the free trade agreement in particular that you don't find acceptable or would it be any possible agreement?

Mr. Snow: I can only repeat what I have just told Mr. MacLaren. I am completely in favour of economic cooperation and international trade. Therefore I am totally in favour of having trade agreements with the United States, Mexico or any other country.

[*Texte*]

Ce à quoi je m'oppose, c'est le fait de faire un accord privilégié et global, avec un seul pays au départ, un pays géant qui est à côté du nôtre et avec lequel il est impossible de négocier de façon égale sur tous les plans, et ensuite d'étendre cette mauvaise entente à un autre pays, le Mexique, qui pose des problèmes différents du fait que c'est un pays qui a des difficultés politiques et sociales énormes.

Évidemment, on peut faire de bons accords, mais il faut les faire de façon sectorielle, et sans avoir au départ l'idée qu'on va éliminer toute intervention gouvernementale afin de laisser le marché libre s'occuper du développement économique.

Je ne crois absolument pas à cette philosophie. À mon avis, le libre-échange tel qu'il a été conçu dans ces ententes est totalement inconciliable avec la notion de développement économique régional.

M. LeBlanc: Je vous demande de faire appel à votre expérience au Nouveau-Brunswick. Pouvez-vous identifier des programmes ou des initiatives gouvernementales qui, depuis le commencement du libre-échange avec les États-Unis, ont avorté ou ont été interdits?

M. Snow: La preuve est difficile à faire, parce qu'on sait bien que le libre-échange n'est pas le seul facteur qui entre en considération dans l'économie du pays à l'heure actuelle. J'ai mentionné d'autres facteurs très importants. Par exemple, la TPS a eu ici un effet désastreux parce qu'elle a encouragé le magasinage transfrontalier.

Il est sûr que le libre-échange a également contribué à cela. On a convaincu les gens que, désormais, les marchés américains seraient disponibles. Les gens se sont dit: Si les marchés américains sont disponibles, on va aller faire notre marché aux États-Unis. Il est évident que cela a créé en conscience une certaine idée, à savoir que, maintenant, il n'est plus nécessaire de faire des achats chez nous. Donc, c'est un facteur.

Il est cependant difficile de prouver dans quelle mesure le libre-échange nuit au développement économique, parce que c'est souvent négatif. Je ne parle pas nécessairement des interventions américaines. Il y en a eu quand même au Nouveau-Brunswick, notamment celles du homard et l'affaire des patates, mais il y a eu au pays un grand nombre de cas de ce qu'on appelle. . .

M. LeBlanc: Excusez-moi. On a très peu de temps et je voudrais restreindre la question aux interventions gouvernementales. Vous avez mentionné le homard et les patates à titre d'exemples d'interventions gouvernementales que le libre-échange interdit.

• 0935

M. Snow: Indirectement. Ce n'est pas simple. On ne peut pas dire que c'est une intervention gouvernementale précise qui est allée contre le libre-échange, mais la réglementation sur les prises de homard au Nouveau-Brunswick diffère de la réglementation américaine, et les Américains se sont plaints du fait que notre réglementation n'était pas juste parce qu'elle n'était pas conforme à la leur.

Avec le processus d'arbitrage qui est prévu à l'heure actuelle, nous sommes souvent très défavorisés par le fait qu'il n'y a pas de règles du jeu. C'est le pays qui se plaint qui va appliquer sa loi.

[*Traduction*]

What I am against is having a privileged and comprehensive agreement, originally with only one country, a huge country that neighbours ours and with which it is impossible to negotiate the issues concerned on an equal footing, and then to extend this bad agreement to another country, Mexico, which presents different problems because it is a country that is grappling with enormous social and political difficulties.

Obviously, we can sign good agreements, but we have to proceed on a sector-by-sector basis rather than setting out with the notion that we will eliminate all government intervention in order to leave economic development to the free market.

I don't share that philosophy at all. In my opinion, free trade as it was conceived in these agreements is completely irreconcilable with the notion of regional economic development.

Mr. LeBlanc: I am asking you to call upon your own experience in New Brunswick. Can you identify government programs or initiatives which have been aborted or cancelled since the signing of the Free Trade Agreement with the United States?

Mr. Snow: It is difficult to prove this, because as we all know, free trade is not the only factor that influences current economic conditions in this country. I mentioned other very significant factors. For instance, the GST has had a disastrous effect here because it has encouraged cross-border shopping.

There is no doubt that free trade has also contributed to that. People have become convinced that from now on, the American markets would be available. People say to themselves: If the American markets are available, we will go shopping in the United States. Obviously that put a certain idea in people's minds, namely that from now on it is no longer necessary to shop at home. Therefore, that is a factor.

However, it is difficult to prove to what extent free trade harms economic development, because those effects are often negative. I am not necessarily talking about American intervention. In New Brunswick, we did have the lobster incident and the potato affair, but throughout the country there were many cases that are referred to as. . .

Mr. LeBlanc: Excuse me. We have very little time and I would like to restrict the question to government intervention. You have mentioned lobster and potatoes as examples of government intervention prohibited by free trade.

Mr. Snow: Indirectly. It is not so simple. You cannot say that a specific government intervention went against free trade, but the regulations on catches of lobster in New Brunswick are different from the American regulations, and the Americans complained that our regulations were not fair because they did not match theirs.

With the arbitration process that is currently in place, often we are at a great disadvantage because there are no rules. It is the country that lodges the complaint that enforces its legislation.

[*Text*]

Pour ce qui est des pommes de terre, le gouvernement canadien a voulu consciencieusement prendre des mesures pour la protection des consommateurs, tandis que les États-Unis n'ont rien fait de la sorte. Ce sont les mêmes pommes de terre qu'il y a des deux côtés de la frontière. Que ce soit au Madawaska, chez nous, ou dans le Maine, on trouve les mêmes pommes de terre. S'il y a des maladies dans l'une, il y a des maladies dans l'autre. Tout à coup, les pommes de terre canadiennes se trouvent interdites sur les marchés américains parce que le gouvernement canadien a imposé des mesures. . .

M. LeBlanc: Vous parlez du virus?

M. Snow: Le virus. On voit encore là ce genre de problème. Selon l'approche qui a été prise, il ne doit y avoir aucune intervention gouvernementale. C'est l'approche américaine traditionnelle. Lorsqu'on nous impose cela dans notre façon de faire du commerce et du développement économique, on arrive à des situations de ce genre.

Il est évident que les situations vont empirer, mais il ne sera pas toujours facile de mettre le doigt sur des situations concrètes, étant donné qu'il y a beaucoup d'initiatives commerciales qui ne seront pas prises du fait que les gens d'affaires hésiteront avant de se lancer dans des aventures, sachant que ces initiatives seront contestées par les gens d'affaires américains.

M. LeBlanc: Un des points litigieux dans l'évaluation de l'accord, et vous avez mis le doigt dessus, est la mesure dans laquelle l'accord limite les possibilités d'action de l'État. Vous en avez parlé. Les défenseurs de l'accord, y compris le gouvernement, affirment que l'accord n'a pas limité l'intervention du gouvernement dans le domaine du développement régional et dans le développement en général; l'Accord de libre-échange a simplement créé des règles du jeu différentes; on clarifie les règles du jeu, mais on n'a pas limité le champ d'action.

C'est pourquoi je trouve qu'il est important d'identifier clairement les types d'initiatives qui pourraient être limitées dans les politiques que vous pouvez imaginer pour promouvoir le développement régional, afin que les membres du Comité puissent se poser la question clairement: Est-ce que cette forme d'initiative est limitée par l'accord, oui ou non?

Je vous demande des exemples pour nous permettre de faire cette évaluation.

M. Snow: Je vous dirai simplement, monsieur LeBlanc, que votre jeu est dangereux. Il est très risqué. Vous jouez le jeu du gouvernement. Il vous demande de donner des exemples concrets, et je vous dis que les pires cas n'existent pas, en ce sens que c'est à la suite de l'accord de libre-échange que le gouvernement s'interdit d'intervenir. Il se dit: Si j'interviens, je vais aller contre le libre-échange.

Il y a une inaction de la part du gouvernement qui découle du libre-échange. C'est difficile à prouver parce que l'inaction n'existe pas; c'est un manque.

Je dis que c'est dangereux de chercher uniquement des cas positifs, parce que l'effet le plus négatif du libre-échange est l'inaction des gens d'affaires qui sont découragés par le libre-échange.

[*Translation*]

In the case of potatoes, the Canadian Government consciously wanted to take measures to protect consumers, whereas the United States did no such thing. It is the same potatoes on both sides of the border. You find the same potatoes in Madawaska, in our province, as you do in Maine. If one crop has diseases, the other crop has them too. All of a sudden, Canadian potatoes were banned from American markets because the Canadian Government imposed measures. . .

Mr. LeBlanc: Are you talking about the virus?

Mr. Snow: Yes, the virus. This kind of problem still happens. According to the approch that was taken, there was not supposed to be any government intervention. That is the traditional American approach. When this kind of thing is imposed on our way of doing business and our way of ensuring economic development, these situations are the result.

It is obvious that these situations will get worse, but it will not always be easy to identify specific situations, given that many business initiatives will not be taken because business people will hesitate before embarking on something speculative, knowing quite well that these initiatives will be challenged by American business people.

Mr. LeBlanc: One of the contentious points in the evaluation of the agreement, and you put your finger right on it, is the extent to which the agreement restricts the government's ability to take action. You did talk about this particular point. Those who defend the agreement, including the government, state that the agreement has not limited the government's ability to intervene in the area of regional development and in development in general. According to them, the Free Trade Agreement has merely created different ground rules; these rules have been clarified, but the scope of those rules has not been restricted.

Consequently, I think it is important to identify clearly the types of initiatives that could be limited in any possible policies to promote regional development, so that the committee members can ask themselves this question clearly: Is this kind of initiative restricted by the agreement, or is it not?

I am asking you for examples so that we can assess this issue.

Mr. Snow: I would just say to you, Mr. LeBlance, that your approach is a dangerous one. The risks are very hight. You are playing the government's game. It asks you for specific examples, and I am telling you the worse cases do not exist, in that it has been as a result of the free trade agreement that the government has refused to intervene. The government said to itself: If I intervene, I will be going against free trade.

There is a certain inaction on the government's part that stems from free trade. It is difficult to prove because inaction is not something that really exists; it is rather something that is lacking.

It is dangerous to just look for positive cases, because the most negative effect of the free trade agreement is the inaction on the part of business people, who are discouraged by free trade.

[*Texte*]

• 0940

Mr. Bird (Fredericton — York — Sunbury): I was interested in your view, which I share, that economic development is crucial to Atlantic Canada and to New Brunswick. I wonder how you would go about achieving it. You don't subscribe to the free trade agreement or to the NAFTA or to the directions the government has taken. Would the Ontario approach be an example that we should follow?

Mr. Snow: Do you mean the economic approach?

Mr. Bird: I mean the NDP policies in Ontario. Is that the approach we should follow in Atlantic Canada for economic growth? It seems to me that this question has a self-evident negative answer, but I would be interested in your comments in that respect. How would you go about creating economic growth in Atlantic Canada?

Mr. Snow: First, you're comparing the federal government with a provincial government, which is really quite unfair. The Ontario government is a victim of everything I've spoken against this morning. Therefore, what you are saying is that the effects of free trade in Ontario just go to show that the Ontario government is incompetent, which I would certainly dispute.

My intervention this morning is about the federal government, not the provincial government. Economic development is not the affair only of provincial governments. It is the affair of the federal government, and it is from that point of view that I find that —

Mr. Bird: I think you make an error when you relegate free trade to just the federal government. Free trade is a mission, a movement, by a country. In fact, for example, as you will recall, one of the strongest advocates of free trade was Premier Frank McKenna of New Brunswick, and he remains one of the strongest advocates of free trade. New Brunswick has had one of the best-performing economies in Canada in the last two or three years of recession.

You have come here this morning and said that free trade has not worked and is the wrong way to go. You come here representing the New Democratic Party, so I just wanted to see if you had another approach, philosophically — because you used the word "philosophically" — to generating major increases in the economy in Atlantic Canada and whether or not the philosophical approach used by your colleagues in Ontario would be the answer.

If you don't support free trade, then what is the direction you're proposing as an alternative?

Mr. Snow: First, I reject the basis on which you start your argument, because if New Brunswick was in such a good economic situation, then we wouldn't have the taxes we have and all the lay-offs we have. New Brunswick is in as bad a situation as the rest of the Atlantic provinces.

[*Traduction*]

M. Bird (Fredericton — York — Sunbury): Vous avez dit que le développement économique est d'une importance cruciale pour la région de l'Atlantique et le Nouveau-Brunswick. Je partage votre opinion et je la trouve intéressante. Je me demande comment vous allez réaliser ce développement économique. Vous n'êtes pas en faveur de l'Accord sur le libre-échange, de l'ALÉNA ou de l'orientation prise par le gouvernement. Devrions-nous suivre l'exemple de l'Ontario?

M. Snow: Vous voulez dire la démarche économique?

M. Bird: Je parle des politiques du NPD en Ontario. Devrions-nous suivre cette démarche dans la région de l'Atlantique afin de favoriser la croissance économique? Il me semble évident que la réponse à cette question devrait être non, mais je voudrais entendre vos observations là-dessus. Comment est-ce que vous réaliseriez la croissance économique dans les provinces de l'Atlantique?

M. Snow: D'abord, je dois dire que vous mettez en comparaison le gouvernement fédéral et un gouvernement provincial, ce qui est vraiment très injuste. Le gouvernement de l'Ontario est la victime de tous les phénomènes que j'ai dénoncés ce matin. Vous, vous dites que les effets du libre-échange en Ontario démontrent que le gouvernement de cette province est incompétent, une conclusion que je n'hésiterais pas à contester.

Ce matin mes propos portent sur le gouvernement fédéral, non sur le gouvernement provincial. Le développement économique n'est pas l'affaire des gouvernements provinciaux seulement. C'est l'affaire du gouvernement fédéral, et de cette perspective, je trouve que...

M. Bird: Je trouve que vous faites une erreur en reléguant le libre-échange seulement au gouvernement fédéral. Le libre-échange est une mission, un geste posé par un pays. En fait, vous vous souvenez sans doute que le premier ministre du Nouveau-Brunswick, M. Frank McKenna, était et reste toujours parmi les plus ardents défenseurs du libre-échange. Pendant les deux ou trois dernières années de la récession, l'économie du Nouveau-Brunswick a été parmi les plus performantes au Canada.

Vous êtes venu ici ce matin et vous avez dit que le libre-échange n'a pas fonctionné et qu'il ne faut pas le poursuivre. Vous représentez le Nouveau Parti démocratique, et donc, je voulais tout simplement savoir si vous avez une autre démarche philosophique à offrir — car vous avez utilisé ce mot «philosophique» — pour favoriser l'expansion économique des provinces de l'Atlantique. Je voulais aussi savoir si vous estimez que la démarche philosophique de vos collègues en Ontario serait la bonne voie à suivre.

Si vous n'êtes pas en faveur du libre-échange, quelle autre orientation proposez-vous?

M. Snow: Tout d'abord, je rejette la premisse qui forme la base de votre argument, car si la situation économique du Nouveau-Brunswick était si bonne, nous n'aurions pas autant de taxes et autant de mises à pied. La situation du Nouveau-Brunswick est aussi grave que celle des autres provinces de l'Atlantique.

[*Text*]

They want to make people believe that the Moncton situation, for example, is great because we're attracting industry in Moncton and everything is going well in Moncton, but this is completely untrue. The fact that a few outside companies are coming to Moncton, which is good on a short-term basis, gives absolutely no assurance of economic development in this region.

The fact that McKenna is in favour of free trade has proved only one point, which is that Liberals and Conservatives are quite in agreement on this deal.

Mr. Bird: With all due respect, it seems to me that those who have supported and pursued free trade have had a much better economic record in the last three or four years than those who have not. That's the point I'm trying to make. The areas that are really going to the dogs economically in Canada are those run by NDP governments, which are bucking the trend, by and large, of the enlightened trading approach the federal government has set us upon.

You speak about the failures of free trade. Did you know that our exports to the United States over the three or four years since the free trade agreement are higher than they've ever been, that the results have been spectacular? In fact, I have some statistics claiming that in the four years since the free trade agreement was instituted, imports from Canada to the U.S. are up more than 25% over what they were prior to the free trade agreement, yet U.S. imports from the United Kingdom, Japan and Germany are down dramatically.

[*Translation*]

Par exemple, on veut faire croire aux gens que la situation économique de Moncton est excellente car nous avons pu attirer quelques industries et que tout va très bien, mais c'est tout à fait faux. Quelques compagnies sont venues s'installer à Moncton, ce qui est une bonne nouvelle dans l'immédiat, mais cela n'assure aucunement le développement économique de cette région.

Si M. McKenna est en faveur du libre-échange, cela ne prouve qu'une chose: les Libéraux et les Conservateurs sont tout à fait d'accord sur cette entente.

M. Bird: Avec tout le respect que je vous dois, il me semble que dans les trois ou quatre dernières années, le bilan économique des provinces qui ont appuyé et poursuivi le libre-échange est de loin supérieur à celui des provinces qui ne l'ont pas appuyé. Voilà mon argument. Les régions du Canada qui connaissent de vraies difficultés économiques sont celles gouvernées par le NPD, qui s'opposent en général à l'approche éclairée au commerce extérieur que le gouvernement fédéral a choisie pour nous.

Vous parlez des échecs du libre-échange. Savez-vous que depuis l'entrée en vigueur de l'accord, il y a trois ou quatre ans, nos exportations vers les États-Unis sont plus importantes que jamais et que les résultats atteints sont spectaculaires? En fait, j'ai des statistiques qui démontrent qu'au cours des quatre dernières années, soit depuis la signature de l'Accord de libre-échange, les importations du Canada vers les États-Unis ont augmenté de plus de 25 p. 100; pourtant, les importations par les États-Unis de produits du Royaume-Uni, du Japon et de l'Allemagne ont chuté de façon dramatique.

• 0945

Our share of the U.S. market has gone up, the U.S. market share of the Canadian market has stayed flat. The facts clearly demonstrate that free trade has been good for Canada. We're getting a much bigger share of that U.S. market. It is true there have been some failures in certain industries and some transition problems and adjustments, but in other areas it's been stupendously successful.

One example is engineering and high-tech industries. New Brunswick has benefited greatly. I know of three or four firms in Fredericton that have made quantum leaps forward in their participation in the U.S. market as a direct result of free trade. How do you respond to those examples? How do you deny those examples and how can you sit there and say that's the wrong direction?

Mr. Snow: I don't think the success of free trade should be measured by the number of exports and imports. I think the real measure is what has happened to jobs in Canada and the economic situation of our people, both in the Atlantic region and the rest of Canada. It's absolutely inconceivable and impossible to argue that free trade has benefited Canada as a whole. I'm not even going to try to debate the issue.

Notre part du marché américain a augmenté, alors que la part américaine du marché canadien n'a pas changé. Ces faits démontrent clairement que le libre-échange a été à l'avantage du Canada. Nous obtenons une part beaucoup plus importante de ce marché américain. On ne peut nier que certains secteurs ont éprouvé des problèmes et qu'il y a eu des problèmes de transition et d'adaptation; cependant, d'autres secteurs ont connu un succès retentissant.

Prenons par exemple le secteur de pointe et du génie. Le Nouveau-Brunswick a été clairement avantagé par l'Accord de libre-échange dans ce secteur. Je connais trois ou quatre compagnies à Fredericton dont la participation sur le marché américain a augmenté de façon dramatique à la suite de cet accord. Compte tenu de cette situation, comment pouvez-vous dire que le libre-échange n'est pas une bonne idée?

M. Snow: Je ne crois pas qu'on puisse se servir des statistiques sur les importations et les exportations pour juger du succès du libre-échange. Je crois que le facteur dont il faut tenir compte c'est le nombre d'emplois au Canada et la situation économique des Canadiens, dans la région atlantique et dans le reste du pays. On ne peut absolument pas dire que dans l'ensemble, le libre-échange est à l'avantage du Canada. Je n'essaierai même pas d'en discuter avec vous.

[*Texte*]

Mr. Bird: I want to discuss this further because my proposition is that trade is the engine of jobs. You mentioned we would be better going to GATT in Europe. I was just told yesterday of a situation involving our lumber industry. I think there is something like $1 billion in sales to Europe. You can imagine how many jobs would be lost in the forest industry if we lost those lumber sales to Europe.

Do you know there's a movement on in Britain and the European Community right now to block sales of our green lumber — green lumber makes up about 70% of our sales of lumber — because of the pinewood nematode? It is not really on a pest basis, but as a technical trade barrier. There is no protection and there is no dispute settlement mechanism. There's no trade agreement, there's nothing. We are just absolutely exposed to a bureaucracy that has decided it doesn't want Canadian green lumber.

In the United States, there is a process under the free trade agreement and there will be under NAFTA, where we will be able to go to a dispute settlement mechanism and solve and resolve such problems. We have had nine successes in a row, I understand, in that process of dispute settlement. If we had that lumber issue with the United States we could settle it. It appears that we're at a bureaucratic impasse with Britain.

How many jobs do you predict we'll lose in Atlantic Canada if our lumber shipments are barred to Europe? You're talking about jobs, not trade, so if we lose those shipments and sales to Europe, how many jobs right here in Atlantic Canada will we lose?

Mr. Snow: You're just agreeing with what I've just argued, that we should have better agreements with the European Community and other countries to avoid this kind of situation. You're simply saying what I just said.

Mr. Bird: But we have —

Mr. Snow: The reason we have these problems, or these possible problems, is because we don't have agreements. So let's sit down and negotiate an agreement. Let's improve the GATT agreement and then we'll be able to avoid those kinds of problems.

Mr. Bird: One of the frustrations of the transaction I just mentioned is that GATT rules do not apply to it. It's those kinds of agreements we have to seek world-wide, so why would we criticize one with Mexico?

Mr. Barrett (Esquimalt — Juan de Fuca): I'd like to quote StatsCan catalogue 67-001, table 3, bilateral account with the United States of various years. All figures are in millions of dollars. The Canadian government owns StatsCan and is not guessing or picking out the merchandise balance. The catalogue shows that Canada's trade balance is much worse under the FTA. The trade balance in 1992 is the worst half-year balance since before 1985.

[*Traduction*]

M. Bird: Je voudrais en parler parce qu'à mon avis le commerce est le moteur de la création d'emplois. Vous avez dit qu'il vaudrait mieux que nous procédions par l'entremise du GATT en Europe. On m'a parlé hier des problèmes que connaissait le secteur du bois d'oeuvre. Je crois que ce secteur a des ventes qui s'élèvent à environ 1 milliard de dollars en Europe. Imaginez-vous le nombre d'emplois qu'on perdrait dans le secteur forestier si ces ventes disparaissaient.

Savez-vous qu'en Grande-Bretagne et au sein de la Communauté européenne on songe à mettre fin aux ventes de notre bois vert — et le bois vert représente environ 70 p. 100 de nos ventes — en raison du nématode du pin. Ce n'est pas vraiment en raison du parasite, mais simplement pour imposer un obstacle au commerce. Il n'existe aucune protection et aucun mécanisme de règlement des différends. Il n'y a aucun accord commercial, et il n'y a en fait absolument rien. Nous n'avons aucune protection et sommes exposés aux décisions d'une bureaucratie qui a décidé qu'elle ne veut simplement pas le bois vert canadien.

Dans le cadre de l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA, nous pouvons avoir recours à un mécanisme de règlement des différends pour régler ces problèmes. Si je ne me trompe, les neuf dernières fois que le Canada a fait appel à ce mécanisme, il a eu gain de cause. Si c'était avec les États-Unis que nous avions ce conflit à l'égard du bois d'oeuvre, nous pourrions le régler. Cependant, nous semblons en être à une impasse bureaucratique avec la Grande-Bretagne.

D'après vous, combien d'emplois perdrons-nous dans la région atlantique si on met fin à nos expéditions de bois d'oeuvre vers l'Europe? Vous parlez d'emplois, pas de commerce; ainsi, si nous perdons ces ventes vers l'Europe, combien d'emplois perdrons-nous dans cette région, dans la région atlantique?

M. Snow: Vous venez de reconnaître que ce que j'ai dit est vrai, que nous devrions avoir de meilleures ententes avec la Communauté européenne et d'autres pays afin d'éviter ce genre de problème. Vous ne faites que répéter ce que j'ai dit.

M. Bird: Mais nous...

M. Snow: Nous avons ces problèmes réels ou potentiels parce que nous n'avons pas d'entente. Négocions donc une entente. Améliorons l'accord du GATT puis nous pourrons être en mesure d'éviter de genre de problème.

M. Bird: Le problème c'est que les règles du GATT ne peuvent pas être utilisées pour régler le problème que j'ai mentionné. Nous devrions avoir des ententes avec des pays de toutes les régions du monde; pourquoi donc devrions-nous critiquer cette entente avec le Mexique?

M. Barrett (Esquimalt — Juan de Fuca): J'aimerais citer des chiffres qui sont présentés dans le catalogue 67-001 de Statistique Canada, au tableau 3 sur le solde bilatéral avec les États-Unis pendant certaines années. Tous ces chiffres sont exprimés en millions de dollars. Statistique Canada relève du gouvernement canadien et ne choisit pas au hasard le solde du commerce de marchandises. Le tableau indique que la balance commerciale du Canada est beaucoup moins bonne depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ. La balance commerciale en 1992 représente les pires six mois depuis avant 1985.

[*Text*]

• 0950

Now, I don't want to call Mr. Bird inaccurate, but I would ask that Mr. Bird read these statistics from StatsCan catalogue 67001, table 3. StatsCan catalogue "Canada International Balance of Payments -2nd Quarter 1992", table 21, page 52, gives the same statistics. They are the worst in 10 years.

Now, obviously Mr. Bird is getting the wrong documents. I'd be happy to provide him with the catalogues and the excerpts from the catalogues from the government itself.

Mr. Bird: I'll exchange documents with you.

Mr. Barrett: Yes. Furthermore, Mr. Bird speaks of rumours about green lumber going to Britain. We make policy on rumours.

My province of British Columbia, under the unilateral action of the United States of America, in spite of the free trade agreement. . .has slapped on a 6% tariff on lumber entering on a level playing field with a lower dollar into the U.S. market, and this government has protested and damned the Americans for doing it. It unilaterally cancelled the previous agreement with the Americans on softwood lumber. The Americans are blowing their noses on the paper that is sent down over this argument.

If we're going to get into this kind of thing, we should be factual. The facts are that my province is suffering because of that unilateral action of the United States government in spite of the free trade agreement. If you're in the House on occasion — I know you are; you're a very serious member who attends the House a great deal — you will hear the protests from the lumber constituencies in the province of British Columbia.

If we want to go into political polemics here, as you started when you attacked the NDP government, I would remind you that my province of British Columbia is the best-performing province economically in Canada today, run by the NDP.

Mr. Bird: So far.

Mr. Barrett: So far. Well, that's a modification of your earlier statement. The reality is that the province of Quebec, run by a Liberal government, also has had its secondary and tertiary manufacturing base gutted. They too have similar complaints.

If you're going to go into polemics — and I'm certainly happy to do that on an election campaign trail — the polemics should have some touch of reality. There certainly was none there.

[*Translation*]

Je ne veux pas dire que les commentaires de M. Bird sont inexacts, mais je lui demanderai de lire ces statistiques qui sont tirés du catalogue 67001 de Statistique Canada. Il s'agit du tableau 3. Le catalogue de Statistique Canada intitulé «Balance des paiements internationaux — deuxième trimestre 1992», au tableau 21 à la page 52 donne les mêmes statistiques. Il s'agit des pires chiffres depuis 10 ans.

Il est donc évident que M. Bird reçoit les mauvais documents. Je serai heureux de lui fournir ces catalogues et les extraits des catalogues du gouvernement.

M. Bird: Nous ferons un échange de documents.

M. Barrett: De plus, M. Bird parle des rumeurs qui circulent sur les exportations de bois vert vers la Grande-Bretagne. On s'inspire de rumeurs pour formuler nos politiques.

Dans ma province, en Colombie-Britannique, à la suite d'une mesure unilatérale des États-Unis, en dépit de l'Accord de libre-échange. . . Les États-Unis ont imposé un tarif de 6 p. 100 sur le bois d'oeuvre expédié aux États-Unis, étant donné que le dollar canadien est plus faible que le dollar américain, et en dépit du fait qu'il devait y avoir des règles du jeu uniformes pour les deux pays. Le gouvernement canadien a contesté ces mesures et a critiqué le gouvernement américain. Il a annulé unilatéralement l'ancien accord sur le bois d'oeuvre avec les Américains. Les Américains se fichent éperdument de la réaction du gouvernement.

Si l'on discute de ce genre de choses, il faut quand même s'en tenir aux faits. Le fait est que ma province éprouve des problèmes en raison des mesures unilatérales prises par le gouvernement américain en dépit des dispositions de l'Accord de libre-échange. Si vous êtes parfois à la Chambre — et je sais que vous y êtes parce que vous êtes un député consciencieux qui est souvent à la Chambre — vous entendrez les protestations des intéressées représentant le secteur du bois d'oeuvre en Colombie-Britannique.

Si nous voulons entretenir une polémique politique à ce sujet, comme vous l'avez fait quand vous vous en êtes pris au gouvernement néo-démocrate, je me permettrai de vous rappeler que ma province, la Colombie-Britannique, est la province canadienne qui a le meilleur rendement économique au pays. N'oubliez pas qu'elle est gouvernée par le Nouveau Parti démocratique.

M. Bird: Jusqu'à présent.

M. Barrett: Jusqu'à présent. De toute façon, c'est différent de ce que vous avez dit plus tôt. Le fait est qu'au Québec, sous un gouvernement libéral, la base de fabrication secondaire et tertiaire s'est effondrée. Cette province a aussi formulé des plaintes au sujet de la situation actuelle.

Si vous voulez engager une polémique sur la question — et je serais très heureux de faire cela moi aussi lors de la campagne électorale — vous devez quand même vous en tenir aux faits, ce qui n'était pas le cas tout à l'heure.

[*Texte*]

The witness suggested concern about regional development. He is probably unaware that when the free trade agreement was signed, the capacity of municipal or provincial governments to impose a regimen of procurement preference by the provincial government of buying from local contractors or within the province was eliminated under this agreement, but 38 American states were allowed to keep it.

Maybe you could explain to the province of New Brunswick why it lost its right to determine its own procurement policies when 38 American states were grandfathered the right to determine that. Why did we give that up? Why shouldn't New Brunswick be able to buy from local contractors, without the threat of retaliation under the FTA, and be given the same protection as the 38 states?

Why did we sign an agreement that gave the Americans protection on shipbuilding, which is an important part, hopefully, of the restructuring of the manufacturing base of this province? Under the free trade agreement the Americans got the protection of the Jones Act. It permits the Americans to maintain a law that says no American cargo going from one American port to another American port can go in any other national ship except an American ship, built in the United States of America and manned by an American crew.

There's nothing wrong with agreements. But there are certainly things wrong with stupid agreements. I think that's the distinction our guest is trying to make. Frankly, this is a pretty stupid agreement when we give them benefits we never got. It's a question of bargaining. Never trust a businessman to bargain. He gets conned every time.

This government has a megaproject mentality. It is putting $5 billion into Hibernia. The taxpayers of this country are going to subsidize it. We made an agreement that every bit of oil coming out of Hibernia subsidized by the Canadian taxpayers must go to the United States for refining. Even K.C. Irving, with all his power, isn't getting a handle on that. Isn't that kind of dumb? You can make your own judgment. The polemics are such that I've had to respond in kind, but with facts.

• 0955

I would like to ask the witness a question. I came here last night, got in a cab and went to a local restaurant. We passed a high school and a community college with the name of Dieppe. I'm honoured to think, if my understanding is correct, that the community of Dieppe was named in honour of those Canadian troops who fell at Dieppe. I was proud to see the name Dieppe and think about our own role in the kind of Europe that exists today and that the blood of Canadians was shed to establish the kind of Europe that exists today. I want to make that point because it was poignant driving by that technical school.

[*Traduction*]

Le témoin dit qu'il se préoccupe de l'expansion économique régionale. Il ne sait probablement pas que lorsque l'Accord du libre-échange a été signé, on a fait disparaître la capacité des gouvernements provinciaux et municipaux d'adopter un régime préférentiel d'acquisitions auprès d'entrepreneurs régionaux et provinciaux; cependant, 38 États américains ont pu conserver ce droit.

Peut-être pourriez-vous expliquer au Nouveau-Brunswick pourquoi il a perdu le droit d'adopter des politiques d'acquisitions particulières alors que 38 États américains ont maintenu ce droit. Pourquoi avons-nous cédé? Pourquoi le Nouveau-Brunswick ne pourrait-il pas acheter des produits d'entreprises de la région, sans que les États-Unis la menacent de prendre des mesures de représailles dans le cadre de l'ALÉ? Pourquoi le Nouveau-Brunswick n'aurait-il pas la même protection que ces 38 États?

Pourquoi avons-nous signé un accord qui accorde une protection aux Américains dans le domaine de la construction navale, ce qui représente nous l'espérons un aspect important de la relance du secteur manufacturier dans cette province? Dans le cadre de l'Accord de libre-échange, les Américains jouissent de la protection du Jones Act. L'accord permet aux Américains de conserver une loi qui stipule qu'aucune cargaison américaine, acheminée d'un port américain à un autre, ne peut être acheminée par un navire autre qu'un navire américain, construit aux États-Unis, et doté d'un équipage américain.

Il n'y a aucun mal à conclure des accords. On aurait cependant sûrement tort de conclure un accord stupide. Je crois que c'est ce que notre témoin essaie de dire. Pour être honnête, il s'agit d'un accord stupide quand on accorde à l'autre pays des avantages que nous n'avons pas. C'est une question de négociations. Ne vous fiez jamais à un homme d'affaires pour négocier. Il se fait prendre à tout coup.

Le gouvernement fédéral a une obsession avec les mégaprojets. Il investit 5 milliards de dollars dans le projet Hibernia. Les contribuables canadiens subventionneront ce projet. Nous avons conclu un accord promettant que tout le pétrole produit à Hibernia, subventionné par les contribuables canadiens, doit être raffiné aux États-Unis. Même K.C. Irving, malgré tout son pouvoir, n'y peut rien. N'est-ce pas bête? À vous de décider. La polémique est telle qu'il faut y répondre coup pour coup, mais en s'appuyant sur des faits.

J'aimerais poser une question au témoin. Je suis arrivé ici hier soir et j'ai pris un taxi pour aller au restaurant. Nous sommes passés devant une école secondaire et un collège communautaire qui portait le nom de Dieppe. Si j'ai bien compris, la collectivité de Dieppe a été ainsi nommée en l'honneur des combattants canadiens qui ont trouvé la mort là-bas. J'ai ressenti une grande fierté à voir le nom de Dieppe et cela m'a rappelé le rôle que nous avons joué dans l'édification de l'Europe moderne, qui doit son existence même au sang des Canadiens qui a été versé là-bas. Je tiens à dire cela parce que j'ai été ému lorsque je suis passé devant cette école technique.

[*Text*]

I asked the cab driver to tell me what it is named after, and he said, it's a technical school. We drove a little bit further up the road and he said, there's a high school. In New Brunswick kids go to the high school, then the technical school and then down to the welfare office.

What is the percentage of unemployment of young people in this province? What are their career options in this province? How many kids are on welfare in this province? What are the rates today compared to five or ten years ago? Are you able to retain your young children in this province in terms of employment opportunity?

Mr. Snow: It's just a terrible situation and has gone from bad to worse. The number of unemployed in this province is in relation to the number of unemployed in the rest of Canada, and that is all due to the economic policies of the Conservative government. The FTA and now NAFTA play a key role in this economic policy.

Mr. Barrett: Can you see young people competing for $6-an-hour jobs and hoping for a transfer to secondary or tertiary manufacturing when the same plants can be transferred to the maquiladora zone in Mexico, with no help in labour standards and 80¢ an hour to compete with? Can you see New Brunswick having a greater incentive to draw that kind of promised foreign investment and new capital formation?

Mr. Snow: Yes, I think the nightmare we're going toward is the situation we have found in the maquiladoras. There's no way we can compete against that kind of economic situation. There's nothing in these agreements, and the NAFTA in particular, to ensure that Mexico will improve its wages and environmental regulations and bring them to par with ours.

Mr. Barrett: I'm sorry I got carried away in responding to polemics by polemics.

I was intrigued by your comment about transfer payments regardless of the political stripe of any provincial government restricting the provincial governments in terms of shrinking transfer payments and options they have with those payments. Has there been a noticeable impact on the provincial budgets because of that here?

Mr. Snow: Oh, yes. In New Brunswick, McKenna has come out very strongly against the fact that we have lost quite a bit from the transfer payments because of the situation. He hasn't made clear to the population the fact that the reason why our transfer payments have gone down is directly due to the economic situation of central Canada. The economic situation of central Canada is due in a very great part to the FTA. There's a direct link there between the diminution of our transfer payment and the FTA.

Mr. Barrett: For the committee's edification, I will table these two excerpts from StatsCan's documents regarding trade.

[*Translation*]

J'ai demandé au chauffeur de taxi de me dire à quoi cette école devait son nom, et il m'a répondu qu'il s'agissait d'une école technique. Nous avons continué à rouler et il a dit: Voyez, il y a une école secondaire là-bas. Au Nouveau-Brunswick, les enfants vont à l'école secondaire, puis à l'école technique, et de là, ils vont au bureau de l'assistance-sociale.

Quel est le taux de chômage chez les jeunes gens dans votre province? À quelle carrière peuvent-ils aspirer dans votre province? Combien de jeunes gens sont prestataires de l'assistance-sociale dans votre province? Quelles sont les statistiques aujourd'hui comparativement à il y a cinq ou dix ans? Y a-t-il suffisamment d'emplois dans votre province pour retenir vos jeunes gens?

M. Snow: La situation est tout simplement horrible, et cela va de mal en pis. Le nombre de chômeurs dans notre province est proportionnel au nombre de chômeurs dans le reste du Canada, et c'est la politique économique du gouvernement conservateur qui est responsable de tout cela. L'ALÉ d'hier et l'ALÉNA d'aujourd'hui jouent un rôle clé dans cette politique économique.

M. Barrett: Imagine-t-on ces jeunes gens se battant pour trouver un emploi à 6$ l'heure et espérant trouver du travail dans les secteurs secondaire ou tertiaire alors que les mêmes usines peuvent être transférées dans la zone des maquiladoras du Mexique, où les normes de travail sont nulles et les travailleurs rémunérés à raison de 80c. l'heure? À votre avis, le Nouveau-Brunswick est-il capable de faire mieux pour attirer de nouveaux capitaux et les investissements étrangers qu'on a promis?

M. Snow: Oui, je crois que le cauchemar vers lequel nous nous dirigeons, c'est la situation que nous avons constatée dans les maquiladoras. Nous sommes incapables de faire concurrence dans un climat économique comme celui-là. Il n'y a rien dans ces accords, dans l'ALÉNA en particulier, qui garantisse que le Mexique haussera les salaires et améliorera le réglementation environnementale afin qu'il y ait harmonisation avec le Canada.

M. Barrett: On m'excusera d'avoir répondu à la polémique coup pour coup.

J'ai été frappé par votre remarque au sujet des paiements de transfert car vous dites que peu importe la couleur politique du gouvernement provincial, la réduction des paiements de transfert désavantage les gouvernements provinciaux et limite les choix qu'ils peuvent faire grâce à ces paiements. Ces réductions ont-elles eu un effet visible sur le budget provincial ici?

M. Snow: Ah, oui. Au Nouveau-Brunswick, M. McKenna a dénoncé dans les termes les plus vifs le fait que nos paiements de transfert ont été réduits de beaucoup à cause de la situation. Il n'a pas dit clairement à la population que l'abaissement de nos paiements de transfert est directement attribuable à la conjoncture économique du Canada central. La situation économique du Canada central est largement attribuable à l'ALÉ. Il y a ici un lien direct entre la diminution de nos paiements de transfert et l'ALÉ.

M. Barrett: Pour l'édification du comité, j'aimerais déposer ces deux extraits des textes de Statistique Canada concernant le commerce.

[*Texte*]

The Chairman: Thank you, Mr. Snow, for taking the time to come forward and clearly put your points of view on the record.

Mr. Bird: Could I get clarification from Mr. Barrett? Are those figures merchandise only or are they debt and merchandise?

Mr. Barrett: When the government quotes merchandise only, they are total aggregate figures covering all trade. They're both from two different StatsCan documents. Perhaps you might want to peruse them.

Mr. Bird: Yes, I would be very interested. I understand they're not apples for apples, but we'll see.

Mr. Barrett: No, they are oranges for oranges.

• 1000

The Chairman: For the benefit of the members, gentlemen, because of the weather conditions two of our afternoon witnesses who have to travel from either end of the province will not be able to be here. We do have the witnesses scheduled for 11 a.m. Two walk-ons have indicated they would like to appear, and we could hear them during the noon-hour period. Co-op Atlantic will be able to appear at 1 p.m., and when they are finished, the clerk is arranging to see about air transportation back to Montreal-Ottawa-Toronto-Halifax — wherever we are heading. If there is agreement, we will work through on that, but as a result, we might have to take mini-breaks during the morning.

Mr. Barrett: Agreed. I have just one point of order, Mr. Chairman. Since those groups have lost an opportunity, could we ask if they would be kind enough to mail their documents in so we would get a chance to peruse them when we get back to Ottawa?

Mr. Bird: Who are the groups?

The Chairman: The two groups are Sabian Limited and T.S. Simms and Company, both small businesses.

I would like to call now our second witnesses this morning, from the New Brunswick Federation of Labour, John McEwen and Florence Robart. Welcome. Your brief has been distributed to all members, and Mr. McEwen, when you are ready, we will start.

Mr. John McEwen (President, New Brunswick Federation of Labour): Thank you very much. We appreciate the opportunity to appear here today.

We were quite concerned in Atlantic Canada, especially in the labour movement, that we would have no opportunity to present our views in a public fashion. We hope this is more than a token appearance in some way to mollify the natives so they don't get too upset. I would hope this is a serious exercise, and that the Government of Canada takes the exercise and the presentation seriously, because we certainly do. I will read the brief quickly, and then we can get into some of the areas that might interest members.

[*Traduction*]

Le président: Je vous remercie, monsieur Snow, d'avoir pris le temps de venir témoigner et d'avoir exprimé votre point de vue aussi clairement.

M. Bird: Monsieur Barrett peut-il me donner une explication? Ces données portent-elles strictement sur le commerce ou portent-elles sur la dette et le commerce?

M. Barrett: Lorsque le gouvernement ne cite que les données sur le commerce, c'est parce qu'il s'agit des données totales qui englobent tous les échanges commerciaux. Les deux tableaux proviennent de deux textes différents de Statistique Canada. Vous voudrez peut-être en prendre connaissance.

M. Bird: Oui, cela m'intéresse beaucoup. Je crois savoir qu'on ne compte pas que des pommes là-dedans, mais nous verrons.

M. Barrett: Non, on n'y compte que des oranges.

Le président: Messieurs, je tiens à prévenir les membres qu'en raison du mauvais temps, deux de nos témoins de cet après-midi, qui nous viennent des deux extrémités de la province, ne pourront être des nôtres. Les témoins que nous devions entendre à 11 heures sont ici. Deux personnes se sont dites prêtes à faire un exposé spontané, et nous pourrions les entendre pendant l'heure réservée au repas. Le représentant de Co-op Atlantic pourra témoigner à 13 heures et nous terminerons avec lui; de son côté, la greffière modifie nos réservations d'avion pour le retour vers Montréal-Ottawa-Toronto-Halifax — là où nous allons. Si vous êtes d'accord, nous siégerons tout ce temps, mais en conséquences, il nous faudra peut-être prendre quelques petites pauses durant la matinée.

M. Barrett: Je suis d'accord. J'aimerais faire un seul rappel au règlement, monsieur le président. Étant donné que ces groupes ont râté l'occasion de témoigner, peut-on leur demander d'avoir l'obligeance de nous poster leurs textes pour que nous puissions en prendre connaissance à notre retour à Ottawa?

M. Bird: Qui sont ces groupes?

Le président: Il s'agit de Sabian Limited et de T.S. Simms and Company, deux petites entreprises.

Nous allons maintenant entendre nos deuxièmes témoins de la matinée, John McEwen et Florence Robart de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick. Bienvenue. Tous les membres ont reçu copie de votre mémoire, et nous commencerons dès que vous serez prêt, monsieur McEwen.

M. John McEwen (président, Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick): Merci beaucoup. Nous sommes heureux d'être ici aujourd'hui.

Nous craignons beaucoup, nous du Canada Atlantique, surtout le mouvement syndical, de ne pas avoir la possibilité de faire connaître nos vues publiquement. J'espère que vous ne nous entendrez pas que pour la forme afin de ménager les susceptibilités des indigènes du lieu. J'espère qu'il s'agit là d'un exercice sérieux, et que le gouvernement du Canada prenne cet exercice et notre exposé au sérieux, parce que c'est certainement notre cas. Je lirai le mémoire rapidement, nous pourrons ensuite nous attarder aux questions qui pourraient intéresser les députés.

[*Text*]

The New Brunswick Federation of Labour, the largest labour umbrella group in New Brunswick, welcomes the opportunity to present our views on the North American Free Trade Agreement. Our membership, which numbers approximately 38,000 unionized workers, is made up of members of industrial and public sector unions in the province.

The basic principles and architecture of NAFTA are the same as the FTA, often clarifying and extending the FTA provisions that tie the hands of Canadian governments in terms of intervening in the economy to make it work in the best interests of Canadians. The signing of NAFTA expands the free trade agreement and continues the attack on ordinary Canadians by government and corporations. What other message can we read in the actions of a government that has brought economic devastation to the lives of so many with the signing of the FTA and now wants to give us more of the same?

The experience of the past four years has clearly shown that the promise of jobs, jobs, jobs and development from free trade has been a shallow one. Admittedly, the global recession has had an impact in job losses. However, the fundamental fact of the matter is that the severe damage caused to the Canadian economy by the FTA is a major and continuing factor in the current crisis.

• 1005

Since the FTA came into force in January 1989, the Canadian economy has profoundly restructured. The manufacturing sector has shrunk dramatically. Our industries have become more dependent on the U.S. market. Within this process of restructuring, we have lost hundreds of thousands of jobs, not from temporary lay-offs as is normal during times of recession but from complete plant closures or moves by companies to the United States.

Brian Mulroney promised that given enough time with him as Prime Minister of Canada, Canadians wouldn't recognize their country. Unfortunately this is the one promise he has kept, to the utter destruction of our manufacturing sector and others and the gutting of our social programs one by one by one.

The FTA and NAFTA models stand in the way of moving in a different direction. Everyone in Canada except the current government says the FTA has been bad for Canadians. We implore the Government of Canada to admit they've made a serious mistake. Get rid of the FTA, scrap NAFTA or phase two of the same disastrous economy policy in order to implement the active, industrial and managed trade policies needed to rebuild the Canadian economy before it is too late.

Time has proven again and again that the dispute mechanism that was to provide checks and balances within the agreement is not working for Canadians and it won't work any better in NAFTA.

[*Translation*]

La Fédération des travailleurs et des travailleuses du Nouveau-Brunswick, la plus grande organisation syndicale parapluie du Nouveau-Brunswick, est heureuse de faire connaître ses vues sur l'Accord de libre-échange Nord-Américain. Notre organisation représente environ 38 000 travailleurs qui appartiennent aux syndicats des secteurs industriel et public de la province.

Les principes fondamentaux et la structure de l'ALÉNA sont indentiques à ceux de l'ALÉ, et ne font souvent que clarifier et étendre les dispositions de l'ALÉ liant les mains des gouvernements canadiens qui voudraient intervenir dans l'économie dans le respect de l'intérêt supérieur des Canadiens. L'adhésion à l'ALÉNA élargit le cadre de l'Accord de libre-échange et accentue le poids que le gouvernement et les entreprises font peser sur les Canadiens ordinaires. Quoi d'autre y a-t-il à comprendre des mesures d'un gouvernement qui a ruiné la vie économique d'un si grand nombre d'entre nous avec la signature de l'ALÉ et qui veut maintenant aller encore plus loin?

Ce que nous avons vécu ces quatre dernières années démontre clairement que les promesse d'emplois abondants et de progrès économique résultant du libre-échange étaient vaines. Nous admettons que la récession globale a accentué le chômage. Toutefois, la vérité est que le tort considérable causé à l'économie canadienne par l'ALÉ est un facteur important et persistant dans la crise actuelle.

Depuis que l'ALÉ est entré en vigueur en janvier 1989, l'économie canadienne a été restructurée en profondeur. Le secteur manufacturier s'est rétréci de façon dramatique. Nos industries sont aujourd'hui encore plus tributaires des débouchés américains. Cette restructuration nous a fait perdre des centaines de milliers d'emplois, et il ne s'agit pas de licenciements temporaires comme on en voit normalement en temps de récession, mais de fermetures complètes d'usines ou de transplantations d'entreprises aux États-Unis.

Brian Mulroney a promis que s'il restait premier ministre du Canada suffisamment longtemps, les Canadiens ne reconnaîtraient pas leur pays. Malheureusement, c'est la seule promesse qu'il a tenue, et qui a abouti à l'anéantissement complet de notre secteur manufacturier et autres et à l'éviscération de nos programmes sociaux les uns après les autres.

L'ALÉ et l'ALÉNA nous empêchent de changer de cap. Tout le monde au Canada, sauf le gouvernement actuel, dit que l'ALÉ a été mauvais pour les Canadiens. Nous supplions le gouvernement du Canada d'admettre qu'il a commis une grave erreur. Qu'il se débarasse de l'ALÉ, qu'il déchire l'ALÉNA ou la phase deux de cette même politique économique désastreuse afin de mettre en oeuvre une politique dynamique de gestion des industries et du commerce dont nous avons besoin pour rebâtir l'économie canadienne avant qu'il ne soit trop tard.

Les événements ont prouvé à maintes reprises que le mécanisme de règlement des différends, qui devait constituer le mécanisme d'équilibre de l'accord, ne favorise pas les Canadiens et celui que prévoit l'ALÉNA ne voudra guère mieux.

[*Texte*]

The renegotiation of the free trade agreement incorporated in NAFTA makes a bad deal even worse by further undermining the ability of Canadian governments to intervene in the economy, to secure and create jobs, and to regulate corporations in order to achieve other objectives.

While one could say the erosion of the industrial base has taken place in Ontario mostly, the effects of that erosion have not taken place in isolation from the rest of Canada. The erosion of the industrial base and the subsequent effects on the tax dollars paid by businesses located in Ontario have and will continue in the future to seriously affect the amount of transfer payments available to New Brunswick and other parts of Canada, the result of which will leave its legacy on our social programs for generations to come. Be it the threats to our health care program, the erosion of our unemployment insurance program, the broken promises of a national child care program or any one of the other attacks on social agencies and programs, Canadians are slowly but surely seeing the safety nets that made Canada a caring country disappear.

NAFTA weakens our ability to insist on high health, safety, environmental and labour laws. The guiding principle of NAFTA is that countries can decide what level of protection they want in order to promote legitimate objectives in the areas of health and safety, the environment and consumer protection. However, it states that these measures should not create unnecessary obstacles to trade.

The basic thrust is towards harmonization through mutual recognition of the standards adopted by each country and, ultimately, through the adoption of common standards to be based on international standards. If a more stringent standard than that proposed is set up by one country, then it is subject to discussion, review, and ultimately to dispute settlement procedures, with the outcome to be determined on the basis of expert and scientific evidence. Any such dispute must be resolved under NAFTA rather than GATT procedures.

NAFTA is almost completely silent on the issue of labour rights and standards other than a weak and non-enforceable statement in the preamble. As a result, there is nothing to stop a country from gaining a competitive advantage through non-recognition of basic labour rights such as the right to organize free and independent trade unions, nothing about establishing a minimum wage or minimum social entitlements and nothing regarding basic labour and social standards.

[*Traduction*]

L'incorporation de l'Accord de libre-échange dans l'ALÉNA ne fait qu'aggraver les choses dans la mesure où on limite encore plus la capacité qu'ont les gouvernements canadiens d'intervenir dans l'économie afin de garantir et de créer des emplois, et de réglementer les entreprises afin d'atteindre d'autres objectifs.

Si l'on peut dire que l'érosion de la base industrielle s'est faite surtout en Ontario, les effets de cette érosion ont également frappé le reste du Canada. La dégradation du tissu industriel et ses effets subséquents sur les impôts fonciers payés par les entreprises situées en Ontario ont abaissé et continueront d'abaisser considérablement le montant des paiements de transfert dont bénéficient le Nouveau-Brunswick et d'autres provinces du Canada, avec pour conséquence que les générations à venir se verront refuser l'accès à nos programmes sociaux. Qu'il s'agisse des menaces qui pèsent sur notre programme d'assurance-santé, de l'affaiblissement de notre programme d'assurance-chômage, du programme de garderies national qui est aujourd'hui une promesse brisée ou du fractionnement dont souffrent tous nos services et programmes sociaux, les Canadiens assistent à la disparition lente mais sûre du dispositif de protection sociale qui faisait du Canada un pays à visage humain.

L'ALÉNA affaiblit les moyens que nous avons d'exiger des lois supérieures en matière de santé, de sécurité, de protection environnementale et de relations de travail. Selon le principe directeur de l'ALÉNA, les pays peuvent décider du niveau de protection qu'ils veulent afin de promouvoir leurs objectifs légitimes en matière de santé et de sécurité, de protection de l'environnement et du consommateur. Toutefois, il est dit que ces mesures ne sauraient créer d'obstacles inutiles aux échanges commerciaux.

Le principe fondamental de l'ALÉNA est l'harmonisation graduelle des trois pays par la reconnaissance réciproque des normes que chaque pays adopte et, au bout du compte, par l'adoption de normes communes qui s'appuyeront sur les normes internationales. Si un pays propose une norme plus rigoureuse, elle fait aussitôt l'objet de discussions, d'un examen, et l'on peut faire intervenir au bout du compte le mécanisme de règlement des différends, dont l'issue sera déterminée selon la preuve qu'auront réunie les experts et les scientifiques. Tout différend de ce genre doit être réglé dans le respect de la procédure de l'ALÉNA et non de la procédure du GATT.

L'ALÉNA est presque muet au sujet des droits et des normes en matière de relations de travail, hormis une mention timide et inapplicable dans le préambule. En conséquence, rien n'empêche un pays de se doter d'un avantage concurrenciel par le refus de reconnaître les droits fondamentaux des travailleurs, par exemple le droit d'organiser des syndicats libres et indépendants, et l'accord ne dit rien sur l'établissement d'un salaire minimum où les droits sociaux fondamentaux, et l'accord ne dit rien sur les normes fondamentales en matière de relations de travail et de programmes sociaux.

[*Text*]

• 1010

On the average, manufacturing wages in Mexico are about $2 per hour or one-seventh the level in Canada and the United States. This disparity is unlikely to change in the absence of strong trade unions in Mexico. Mexican law and practices severely restrict the ability of workers to establish independent unions and to freely bargain with employers — hardly a level playing field for Canadian workers, and certainly not something to aspire to.

A trip from the plush corporate offices of multinationals and across the border into their manufacturing plants in Mexico and a look at the effects of poor and ineffective environmental laws, low wages, poor labour laws, inadequate health care and education provides one with a clear view of the lives of Mexican workers. It is not a view to aspire to for Canadian workers. We believe that it's quite possibly a view into the future of Canada under the NAFTA.

The Chairman: I know you said you were going to read your brief, and then maybe make some other comments.

Mr. McEwen: Yes. As a New Brunswicker whose economic survival depends on trade in the world market, we would suggest to the Government of Canada that if this is the best you can do, it's not good enough for New Brunswickers. It's not good enough for Atlantic Canadians.

The ability of our industries to sell into the global market is hampered by a number of restrictive trade agreements, one of them being restrictions on import of paper into the European market. This government would be well serving the people of New Brunswick if they were to renegotiate that restrictive trade agreement so that paper produced in New Brunswick can be sold on the world market, including the European Community.

Instead what we have done is entered into an old boys' club type of agreement with the Americans, which is a restrictive practice that will impose stress upon the world, impose stress upon the GATT, and has the potential to de-industrialize Canada completely, hollow out the economies of Canada in general and New Brunswick in particular. The hollowing out will be accomplished because the so-called free trade agreement, which is a misnomer, is one of restricting trade to an economic bloc dominated by the American partner.

The New Brunswick trade labour movement is calling upon Canada to reconsider. If you really, truly believe that we must be a trading nation, trading out into the world economy, then let's not enter into restrictive agreements that bind our industry and bind the workers of New Brunswick and Canada. Thank you very much.

The Chairman: Thank you.

[*Translation*]

En moyenne, le salaire horaire dans le secteur manufacturier au Mexique est d'environ 2$, soit un septième du niveau où il est au Canada et aux États-Unis. Cet écart ne se comblera pas de si tôt car il n'y a pas de grands syndicats forts au Mexique. Les lois et les pratiques mexicaines inhibent considérablement les moyens qu'ont les travailleurs de fonder des syndicats indépendants et de négocier librement avec les employeurs — ce qui est loin de constituer des chances égales pour les travailleurs canadiens, et ce n'est certes pas un état de choses auquel on aspire.

Il suffit de quitter les bureaux luxueux des entreprises multinationales et de franchir la frontière pour aller voir ce qui se passe dans leurs usines du Mexique: on y voit alors clairement les effets qu'ont sur la vie des travailleurs mexicains des lois environnementales timides et inopérantes, de bas salaires, des lois régissant le travail qui sont insuffisantes, des soins de santé et un système d'éducation inadéquat. Ce n'est pas un modèle attrayant pour les travailleurs canadiens. Nous croyons que c'est peut-être justement la vision d'avenir que l'ALÉNA réserve au Canada.

Le président: Vous avez dit, je sais, que vous alliez lire votre mémoire, et que vous ajouteriez peut-être quelques remarques.

M. McEwen: Oui. En tant que Néo-Brunswickois dont la survie économique est tributaire des échanges commerciaux internationaux, nous disons au gouvernement du Canada que si c'est ce que vous avez obtenu de mieux, c'est insuffisant pour les gens du Nouveau-Brunswick. Ce n'est pas assez pour les Canadiens de l'Atlantique.

La capacité qu'ont nos industries de vendre leurs produits sur le marché international est handicapé par toute une série d'accords commerciaux restrictifs, dont l'un restreint l'importation de papier sur le marché européen. Votre gouvernement rendrait un grand service aux gens du Nouveau-Brunswick s'il renégociait cet accord commercial restrictif de telle sorte que le papier produit au Nouveau-Brunswick puisse être vendu sur le marché international, dans la Communauté européenne entre autres.

Ce qu'on a fait à la place, c'est conclure un accord du genre privilégié avec les Américains, qui constitue une pratique restrictive dont l'effet est d'inhiber les autres partenaires commerciaux, d'inhiber le GATT et qui risque de désindustrialiser complètement le Canada, d'éviscérer l'économie du Canada en général et celle du Nouveau-Brunswick en particulier. Cette éviscération aura lieu parce que le soi-disant accord de libre-échange, qui est une fausse appellation, ne fait que restreindre le commerce à un bloc économique dominé par le partenaire américain.

Le mouvement syndical du Nouveau-Brunswick demande au Canada de réfléchir. Si vous croyez sincèrement que le Canada doit être une nation commerçante, qui commerce dans le monde entier, il faut alors éviter les accords restrictifs qui menottent notre industrie et les travailleurs du Nouveau-Brunswick et du Canada. Merci beaucoup.

Le président: Je vous remercie.

[*Texte*]

Just before I go to Mr. Barrett, you mentioned in the beginning that there are 38,000 unionized workers. I just want to get a sense, because my belief is that Atlantic Canada has a number of small businesses. . .if you took away the public sector, what would be your average number of members in a working unit? Are we talking 200 or are we talking 20? When you break the 38,000 down, what is the size of your typical local?

Mr. McEwen: That's a really indirect question.

The Chairman: I've just wondered, because we've had presentations from numbers of small businesses, and I was reading articles last night talking about small businesses, so sometimes I see these numbers and envisage 38 locals with 1,000 members each, but obviously it's not that way.

• 1015

Mr. McEwen: No, far from it. We have over 200 locals that are affiliated. We've never broken it down in that fashion before, but perhaps I could just walk through the private sector industries. We would have membership in mining of from 300 to 500. In the paper industry, membership in the range of 400 to 500 would be the top; the bottom would be around 250. In the sawmill industry we would have anywhere from probably 50 or 60 up to maybe 225 or 230. In the wood industry our locals usually run around 200 to 300 members.

We have a lot of small units in the province; a lot of small businesses are unionized. This hotel, for example, is. The hotel I stayed at last night is. In the small industry, in the service industry, those memberships vary anywhere from 10 or 12 to maybe 30 or 35. So we have a wide range. We represent both large and small groups.

Mr. Barrett: Mr. McEwen, of the workers you have, can you give us a rundown of approximately what percentage is straight manufacturing based?

Mr. McEwen: Yes. I'd say approximately 30%. That is a ballpark figure.

Mr. Barrett: Just roughly, what has the growth of your membership in manufacturing been in the last ten years, or five years, or two years, whatever?

Mr. McEwen: Actually, the representation from the manufacturing sector used to be 50% plus. Now we're down to around 30%. In the area I come from, the northern part of New Brunswick, on a 75-mile stretch of road we've lost 1,100 members who had highly paid jobs, $18 an hour, in the last year and a half.

Mr. Barrett: They're manufacturing jobs?

Mr. McEwen: Yes.

Mr. Barrett: In what manufacturing sector?

Mr. McEwen: The lumber industry, pulp and paper.

[*Traduction*]

Avant de céder la parole à M. Barrett, j'aimerais revenir à ce que vous disiez au début, à savoir que vous représentez 38 000 travailleurs syndiqués. Je veux seulement vous comprendre un peu mieux, parce que je sais que le Canada de l'Atlantique compte un certain nombre de petites entreprises... si vous excluez le secteur public, combien de membres comptez-vous en moyenne dans une unité de travail? Est-ce qu'il s'agit de 200 ou de 20? Si l'on fait la ventilation des 38 000 syndiqués, quelle est la taille moyenne d'une section locale typique?

M. McEwen: La question est très oblique.

Le président: Je me pose la question parce que nous avons entendu les exposés de plusieurs petites entreprises, et je lisais hier soir des articles qui parlaient de la petite entreprise, c'est donc pourquoi je vois ces chiffres et j'imagine 38 sections locales comptant chacune 1 000 membres, mais de toute évidence, cela ne marche pas comme cela.

M. McEwen: Loin s'en faut. Nous avons plus de 200 locaux affiliés. Nous n'avons jamais fait la ventilation de cette façon-là auparavant mais permettez-moi de vous donner les statistiques pour les industries du secteur privé. Nous avons entre 300 et 500 membres dans le secteur des mines. Dans le secteur du papier, nous aurions au maximum de 400 à 500 membres et au minimum, 250. Dans les scieries, ce serait de 50 à 60 jusqu'à environ 225 ou 230. Dans l'industrie du bois, nos locaux ont d'ordinaire de 200 à 300 membres.

Dans la province, il y a beaucoup de petites unités et bien des petites entreprises sont syndiquées. Les employés de cet hôtel-ci le sont par exemple. L'hôtel où je suis descendu hier soir aussi. Dans la petite industrie, dans l'industrie des services, cela représente de 10 à 12 et cela peut aller jusqu'à 30 ou 35. Il y a donc toute une gamme de groupes, petits et gros, que nous représentons.

M. Barrett: Monsieur McEwen, pouvez-nous donner un pourcentage approximatif des travailleurs que vous représentez et qui sont employés essentiellement dans l'industrie manufacturière.

M. McEwen: Oui. Je dirais que cela représente environ 30 p. 100. C'est une approximation.

M. Barrett: En gros, encore une fois, quelle a été la croissance du nombre de vos membres dans l'industrie manufacturière, disons depuis dix ans, ou cinq ans ou deux ans?

M. McEwen: À vrai dire, autrefois le secteur manufacturier constituait plus de 50 p. 100 de nos membres. C'est maintenant 30 p. 100. Dans la région d'où je viens, le nord du Nouveau-Brunswick, nous avons perdu au cours des 18 derniers mois, dans une région de 75 milles de long, 1 100 membres qui détenaient des emplois bien rémunérés, 18$ de l'heure.

M. Barrett: Il s'agissait d'emplois dans le secteur manufacturier?

M. McEwen: Oui.

M. Barrett: Dans quelles industries plus particulièrement?

M. McEwen: L'industrie du bois, des pâtes et papiers.

[*Text*]

Mr. Barrett: There is a glut internationally in pulp and paper.

Mr. McEwen: Yes.

Mr. Barrett: So we couldn't blame that on the free trade agreement.

Mr. McEwen: If we examined it, we certainly could assess... It's a very complex issue. The countries that were trying to lift their standard of living a number of years ago manufactured automobiles, and General Motors sat in its ivory towers and said that the American consumer would never buy a foreign automobile. Now they're on the roads. The computer industry was the next industry that was taken on as Third World countries tried to raise the standard of living of their people. Now the Third World countries are taking on the forestry industry, and this industry, in New Brunswick in particular, hasn't responded to the challenge coming down the tubes. As a person who represents people in that industry, I find it's a challenge that's quite scary.

Part of the problem of not being able to revitalize our industry or make it competitive in New Brunswick is that we went through a period of an artifically high Canadian dollar, which severely stressed our people. A lot of lay-offs and downsizing were caused by the high dollar. We feel, supported by Sinclair Stevens, who inadvertently let it drop a couple of years ago, that a high dollar was part of the free trade arrangements.

Mr. Barrett: In an economic strategy, regardless of whether the provincial government was Liberal or NDP — and I don't think we've had an NDP government here — or Tory, part of the strategy is to build infrastructure, and capital is necessary, sometimes private, sometimes public, sometimes joint venture — ideally joint venture or public or private in terms of special projects. You mentioned the loss of transfer payments, which your own premier has lamented. Without that infrastructure and that ability to attract outside capital, if they're going to make a choice between here or another component part, as GM now has more workers in Mexico than it does in Canada, what are your chances, being a small maritime province competing for a shrinking investment dollar?

Mr. McEwen: You've identified some of our greatest fears that we're going to be crushed by the new economies that are developing in the world. Instead of catching the wave, we're going to be crushed by it.

• 1020

Decisions are being made. For example, an economic decision that would threaten our industrial base in New Brunswick would be to bring the natural gas pipeline, which is just on the border up in Quebec, down through New Brunswick to allow our heavy industry to tap into that economical energy source. We're competing with paper mills and pulp mills down in the States who are using Canadian natural gas and whose energy costs are 40% to 60% of ours.

[*Translation*]

M. Barrett: Il existe une surabondance de pâtes et papiers sur le marché international.

M. McEwen: En effet.

M. Barrett: On ne peut accuser l'Accord de libre-échange d'être responsable de cette situation.

M. McEwen: À la réflexion, on pourrait certainement calculer... C'est une question fort complexe. Les pays qui essayaient de relever leur niveau de vie il y a quelques années entreprenaient de fabriquer des voitures et General Motors, du haut de sa tour d'ivoire, déclarait que le consommateur américain n'achèterait jamais une voiture étrangère. Ces voitures sont désormais sur les routes. Le phénomène s'est reproduit ensuite dans l'industrie de l'informatique au fur et à mesure que les pays du Tiers monde essayaient de relever le niveau de leur population. Désormais, c'est l'industrie du bois qui fait l'objet des efforts des pays du Tiers monde et au Nouveau-Brunswick, ce secteur n'a pas réagi au défi que cela représente. Quant à moi, puisque je représente les travailleurs de ce secteur-là, je trouve que ce défi est effrayant.

Si nous n'avons pas pu revitaliser notre industrie ou encore la rendre compétitive, nous du Nouveau-Brunswick, c'est en partie parce que nous avons traversé une période où le dollar était maintenu artificiellement élevé, ce qui a été particulièrement douloureux pour nos travailleurs. Il y a eu un grand nombre de mises à pied et de réductions des effectifs à cause du dollar élevé. Tout comme Sinclair Stevens qui, par mégarde, a révélé cela il y a quelques années, nous pensons que le dollar élevé faisait partie de l'entente de libre-échange.

M. Barrett: Quel que soit le parti au pouvoir, libéral, néo-démocrate — et je ne pense pas qu'il y ait eu de gouvernement néo-démocrate ici — ou encore conservateur, toute stratégie économique comporte l'édification d'une infrastructure et pour cela il faut des capitaux, parfois privés, parfois publics, parfois des entreprises en coparticipation — et de façon idéale, pour les projets spéciaux, une coparticipation à la fois publique et privée. Vous avez fait allusion à la suppression des paiements de transfert que votre propre premier ministre déplore. Sans l'infrastructure essentielle si l'on veut attirer des capitaux de l'extérieur, pour un investisseur comme la General Motors qui a des travailleurs au Mexique comme au Canada, et qui doit faire un choix entre notre pays ou un autre, quelles sont vos chances d'attirer dans votre petite province maritime les investissements qui se font de plus en plus rares?

M. McEwen: Vous venez de décrire une de nos craintes les plus profondes, à savoir que nous allons être écrasés par les nouvelles économies qui se développent ailleurs. Au lieu de voguer au sommet de la vague, nous allons être écrasés par elle.

On est en train de prendre des décisions. Par exemple, il en est une qui pourrait être lourde de conséquences pour la base industrielle du Nouveau-Brunswick. Il s'agirait de prolonger le pipeline de gaz naturel, qui rejoint la frontière du Québec, à travers le Nouveau-Brunswick pour permettre à notre industrie lourde de se prévaloir de cette source d'énergie à bon marché. Nous devons faire face à la concurrence des usines de pâtes et papiers des États-Unis qui

[*Texte*]

It's quite easy to draw from that an inference that down the road the stresses on our pulp and paper industry and heavy industry are going to be even stronger.

Mr. Barrett: Far be it from me to defend a Liberal government, but it was the Liberal government under Pierre Elliot Trudeau that tried to establish a national energy policy that would have brought natural gas to this province and would have given you a competitive edge in the secondary and tertiary manufacturing. However, the current government saw fit to do away with the Foreign Investment Review Agency and also a national energy policy that would have brought that gas. To add insult to injury, in 1989 this government signed a 10 trillion cubic feet commitment of natural gas to the United States at a fixed price to send it down there from northern Canada in a publicly subsidized pipeline. So it seems to me that as taxpayers you're having your ends worked against you.

Compared to us in British Columbia, what energy source do you have in your pulp mills?

Mr. McEwen: It's quite scary, because we have a variety. Usually it's electricity. In some plants it's oil.

Mr. Barrett: How do you generate your electricity? Hydro or coal?

Mr. McEwen: A lot of it is hydro. We've just built a plant in Belledune, one of these megaprojects. Looking at some growth figures for the States, the government assumed that it would be able to sell probably about 80% of that to the northern states. Now they find that they have no market for it, and we're going to be saddled with energy increases here. They're talking about 25% to 30% increases in the cost of electricity.

Errors in judgment have been made in development. If you're in heavy industry, where are you going to invest your dollars? Are they going to recapitalize the pulp and paper and the forestry industries in New Brunswick, or are they going to set up in Russia or somewhere in the United States where the energy costs are more stable and less subject to. . .?

Look, New Brunswickers have been in the international market. Competitiveness is not a new word to us. The government is trying to make it a dirty word, implying that you have to be on your knees in order to be competitive. We, the workers here in New Brunswick, have been competitive. We've been out in the world market since day one, because they came over here for the fishery. The fishery was one of the industries that made this country. Those fisheries were competitive in the world market. Our pulp and paper have been in the world market for 90 to 100 years. In the lumber trade we've been there since day one. Three hundred and fifty years ago we developed a lumber trade here. If we were

[*Traduction*]

se servent du gaz naturel canadien et dont les coûts en énergie représentent 40 p. 100 à 60 p. 100 des nôtres. Il est facile d'en conclure que tôt ou tard les pressions que subiront notre industrie des pâtes et papiers et notre industrie lourde vont être encore plus fortes.

M. Barrett: Je ne voudrais pas ici défendre les mesures prises par le gouvernement libéral mais c'était bien le gouvernement libéral de Pierre Elliot Trudeau qui a essayé d'élaborer une politique énergétique nationale qui aurait acheminé le gaz naturel vers cette province pour vous donner un avantage dans les secteurs secondaire et tertiaire. Mais le gouvernement actuel a décidé de se débarrasser de l'Agence d'examen de l'investissement étranger comme de la politique énergétique nationale qui vous aurait apporté le gaz. Pour tourner le fer dans la plaie, ce gouvernement, en 1989, a signé un engagement qui prévoyait la vente de 10 billions de pieds cube de gaz naturel aux États-Unis à un prix fixe, ce gaz devant être acheminé à partir des régions septentrionales du Canada vers les États-Unis en empruntant un pipeline subventionné à même les deniers publics. Il semble que ce soit là vous jouer un bien vilain tour à vous contribuables.

De quelle source d'énergie vous servez-vous dans vos usines de pâtes, comparée à ce dont nous nous servons en Colombie-Britannique?

M. McEwen: C'est assez affolant car il y en a toute une gamme. D'habitude, c'est l'électricité mais dans certaines usines c'est le mazout.

M. Barrett: Comment fabriquez-vous votre électricité? S'agit-il d'hydro-électricité ou d'électricité thermique?

M. McEwen: Une grande partie est d'origine hydraulique. Nous venons de construire une centrale à Belledune, et c'est un mégaprojet. En se fondant sur les chiffres de croissance américains, le gouvernement s'est dit qu'il pourrait peut-être vendre environ 80 p. 100 de cette production aux États du Nord des États-Unis. On constate actuellement que le marché n'existe pas et que nous allons subir des augmentations de taux chez nous. On envisage une augmentation de 25 à 30 p. 100 du coût de l'électricité.

On a donc fait des erreurs de jugement. Pour les gens de l'industrie lourde, quel est le meilleur investissement? Est-ce la recapitalisation dans l'industrie des pâtes et papier et dans l'industrie forestière au Nouveau-Brunswick ou est-ce l'investissement en Russie ou ailleurs aux États-Unis où les coûts d'énergie sont plus stables et moins soumis à. . .

Il est sûr que les gens du Nouveau-Brunswick se sont taillés une place sur le marché international. La compétitivité, ce n'est pas nouveau pour nous. Le gouvernement essaie d'en faire une tare, en laissant croire qu'il faut faire toutes sortes de concessions pour être compétitifs. Les travailleurs du Nouveau-Brunswick ont déjà été compétitifs. Nous nous sommes implantés dès le départ sur le marché international car à l'époque ce sont nos produits de la pêche qui ont permis cela. La pêche est une des industries qui a permis l'édification du Canada. Nos produits de la pêche étaient concurrentiels sur le marché mondial. Nos pâtes et papiers sont vendus sur le marché

[*Text*]

out selling quality products at a decent, reasonable price at which the market would purchase them from us, we've been there.

In the last couple of years economic decisions have been made that have put a burden on us to the point where I don't know if we can survive. They refuse to bring that natural gas pipeline in. Our competitors in the States, with whom we compete in the international market, are accessing energy at 40% to 60% of our costs in New Brunswick. It doesn't take a rocket scientist to figure it out.

The federal government would serve the people of New Brunswick well if... For example, we have a mill in Atholville right now. They're producing an environmentally friendly product in an environmentally friendly way. The environmentalists in Europe are demanding that type of product. Our provincial government should be going to the federal government and saying, let's go to Europe and tell the environmentalists over there to put their money where their mouth is. If we have a product that costs a few dollars more per tonne but is environmentally friendly, then something's wrong when our government isn't supporting that industry in Atholville, New Brunswick ,and all the workers who work there.

[*Translation*]

mondial depuis 90 à 100 ans. Nous avons été actifs dans le commerce du bois d'oeuvre dès le départ. Cette industrie existe depuis 350 ans ici. Du moment que nous vendions des produits de qualité à un prix raisonnable de sorte qu'on nous les achetait sur le marché, nous nous implantions.

Depuis quelques années, les décisions économiques qui ont été prises ont été si lourdes de conséquences pour nous, que je ne sais pas si nous pourrons survivre. On refuse d'acheminer par pipeline le gaz naturel chez nous. Nos concurrents aux États-Unis, ceux que nous voulons battre sur le marché international, ont accès à des sources d'énergie qui leur coûtent à eux de 40 p. 100 à 60 p. 100 de moins. Il n'est pas bien difficile de comprendre cela.

Le gouvernement fédéral rendrait grand service à la population du Nouveau-Brunswick en... Par exemple, actuellement il y a une usine à Atholville. On y fabrique un produit qui n'est pas nocif pour l'environnement grâce à des méthodes inoffensives également. Les environnementalistes européens demandent ce genre de produits. Notre gouvernement provincial devrait proposer que le gouvernement fédéral envoie des représentants en Europe pour dire aux environnementalistes qu'il leur faut passer à l'action et investir dans ce produit. Si nous fabriquons un produit qui coûte quelques dollars de plus la tonne mais qui est inoffensif pour l'environnement, je ne vois pas pourquoi notre gouvernement n'appuie pas cette entreprise de Atholville au Nouveau-Brunswick et tous les travailleurs qui y travaillent.

• 1025

Mr. Barrett: Mr. Chairman, on a social note, a significant number, not a majority, of early forestry pioneers in the province of British Columbia came from the maritimes, some from New Brunswick.

Mr. McEwen: The trees, eh?

Mr. Barrett: Yes. The same spirit as initiated the pioneering in the lumber industry here was transferred by New Brunswickers, and there's still a parcel of families working in the forestry industry and pulp and paper who trace their antecedents to here.

You talk about energy and the fact that our competitors in the United States are able to buy Canadian natural gas at a lower rate than what we're shipping here. It's not a unique experience. We have the same problem in British Columbia. At one time we were selling natural gas at 32¢ per thousand cubic feet into the United States and we were paying 33¢ ourselves. We opened the contract, and I was attacked as being Allende of the north, as some kind of wild socialist. I got the price up to a dollar and made the federal government a lot of money.

It was interesting: we forced the contracts open through *force majeure* and made the Alberta Heritage Fund very rich, but we were attacked, by these simplistic statements, as being some kind of wacko socialists. By getting the price of natural

M. Barrett: Monsieur le président, sur un plan social, un grand nombre, voire la majorité, des premiers pionniers de l'industrie forestière en Colombie-Britannique venaient des maritimes, certains du Nouveau-Brunswick.

M. McEwen: Les arbres!

M. Barrett: Oui. Le même esprit qui caractérisait les pionniers dans l'industrie du sciage dans cette province, a été transmis par les habitants du Nouveau-Brunswick, et on retrouve encore certaines familles qui travaillent dans l'industrie forestière et dans le secteur des pâtes et papiers dont les origines remontent à cette province.

Vous avez parlé de l'énergie et du fait que nos concurrents américains peuvent acheter du gaz naturel canadien à un prix inférieur à celui que nous expédions ici. Ce n'est pas un cas unique. Nous rencontrons le même problème en Colombie-Britannique. A une certaine époque, nous vendions le gaz naturel à 32 cents le mille pieds cube aux Etats-Unis et nous devions nous-mêmes payer 33 cents. Nous avons réouvert le contrat et on m'a traité d'Allende du nord, de socialiste sauvage. J'ai réussi à faire grimper le prix à un dollar et à faire gagner beaucoup d'argent au gouvernement fédéral.

Ce fut une expérience intéressante: nous avons forcé la réouverture des contrats pour «cas de force majeure» et nous avons enrichi énormément le Fonds du patrimoine de l'Alberta, mais on nous a attaqués avec des déclarations

[*Texte*]

gas up, we made $800 million for the people of British Columbia in five years. The only lament is that I never got it up as high as American unregulated gas in the United States, which was selling at $1.24 while we Canadians were selling it at 32¢.

It was during that time that Pierre Elliott Trudeau brought in the National Energy Policy, which I supported and which would have provided natural gas into this province at competitive rates. That dream is gone not because of the National Energy Board but because the free trade agreement we signed has guaranteed equal access to the United States on a pro forma basis. As we attempt to extend our production, they have a right of equal call.

Do you know of any other government in the world that has given up sovereign control of its energy, which is the backbone and lifeblood of its industries, in that way, in a trade agreement such as this? I'll give you the answer: it isn't so. It's not a question of trade or trade agreements; it's a question of stupid trade agreements.

It's hampering you in this province.

Mr. McEwen: Yes.

Mr. Barrett: Your productivity and your workmanship are very, very good; I agree completely. It comes down to a political option, and since we're very close to an election, this committee is very heavily into political options. Two years ago we would have been a hell of a lot more polite, but right now we're scrambling at each other's throat. The reality is that a decision will be made this year about an election. This committee's influence will be limited; yours will be major.

Thanks very much for your comments.

The Chairman: We will move to the polite and, I'm sure, political Mr. Bird.

Mr. Bird: I'm still trying to figure out what that word "polemics" means, Mr. Chairman. I didn't bring my dictionary with me this morning.

Mr. Barrett: I'll explain it to you.

Mr. Bird: I would appreciate it if you would.

I would like to welcome Mr. McEwen. We're both New Brunswickers and we share a sincere desire to see this province prosper.

I have to say to you, sir, that we have a different view as to how that can best be accomplished, but I respect that you're sincere in your view of the end-result, and I certainly can assure you that I am as well.

You're aware that any manufacturing economy is absolutely dependent on its customers. Unless we have markets for our products, we can make them as well as we can and we can make them almost as cheaply as we can, but if there's no place to buy them. . .

I think you're also aware that in the world today protectionism is a rampant way of protecting economies. It's a game that I don't think we can play, as a little country of 27 million people versus a country such as Mexico, with 75

[*Traduction*]

simplistes comme étant des socialistes farfelus. En faisant grimper le prix du gaz naturel, nous avons fait gagner 800 millions de dollars aux habitants de la Colombie-Britannique en cinq ans. Le seul regret, c'est de n'avoir jamais pu le faire grimper aussi haut que le prix du gaz naturel américain déréglementé aux Etats-Unis, qui se vendait 1,24$, alors que nous Canadiens le vendions à 32 cents.

C'est durant cette période que Pierre Elliott Trudeau a lancé le Programme énergétique national, que j'ai appuyé et qui aurait fourni du gaz naturel dans cette province à des prix concurrentiels. Ce rêve s'est envolé non pas à cause de l'Office national de l'énergie mais parce que l'Accord de libre-échange que nous avons signé a garanti un accès égal aux Etats-Unis sur une base officielle. A mesure que nous essayons d'augmenter notre production, ils ont un droit d'accès égal.

Connaissez-vous un autre gouvernement au monde qui a renoncé au contrôle souverain de son énergie, qui est le nerf et le moteur de ses industries, de cette façon-ci, dans le cadre d'un accord commercial comme celui-ci? Je vous donne la réponse: Il n'y en a pas. Ce n'est pas une question de commerce ou d'accords commerciaux; c'est une question d'accords commerciaux stupides.

Cela vous gêne dans votre province.

M. McEwen: Oui.

M. Barrett: Votre productivité et la qualité de votre travail sont très très bonnes; je suis tout à fait d'accord là-dessus. Cela revient à une option politique et puisque nous sommes tout près d'une élection, le comité se penche beaucoup sur les options politiques. Il y a deux ans, nous aurions été beaucoup plus courtois, mais, à l'heure actuelle, nous nous sautons mutuellement à la gorge. En réalité, une décision sera prise cette année au sujet des élections. L'influence de ce comité sera limitée mais la vôtre sera grande.

Je vous remercie pour vos commentaires.

Le président: Nous allons maintenant passer la parole au monsieur courtois et, j'en suis sûr, politique qu'est M. Bird.

M. Bird: Monsieur le président, je me demande toujours ce que signifie le mot «polemique». Je n'ai pas apporté mon dictionnaire avec moi ce matin.

M. Barrett: Je vous l'expliquerai.

M. Bird: Je l'apprécierais beaucoup.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à M. McEwen. Nous sommes tous les deux du Nouveau-Brunswick et nous souhaitons sincèrement tous les deux la prospérité de cette province.

Monsieur, je tiens à vous dire que nous avons une vision différente du moyen d'y parvenir, mais je respecte la sincérité de votre vision du résultat final et je peux vous assurer de la même sincérité.

Vous savez que toute économie manufacturière est absolument dépendante de ses clients. A moins de trouver des débouchés pour nos produits, nous pouvons les fabriquer de la meilleure façon possible et au prix le plus bas possible, mais s'il n'y a pas d'acheteurs. . .

Vous savez certainement aussi, je pense, que dans le monde d'aujourd'hui le protectionnisme constitue un moyen de plus en plus commun de protéger les économies. A mon avis, nous n'avons pas les moyens d'entrer dans ce jeu

[*Text*]

million, or the United States, with 250 million, or Europe with... I don't even know the numbers. So we have to reach out to trade and we have to get into markets that are not protected or where we have an entrée.

I used an example earlier this morning about lumber in Europe. You mentioned Europe and asked why we don't go back and negotiate the deals of yore. This is more than a rumour. There is a trade commitment, becoming effective on July 1, that shipments of green lumber to Europe will not be permitted, primarily to the U.K. This is driven by the U.K., one of our oldest customers, and it appears to be driven by bureaucratic desire to block Canadian lumber, causing it to be kiln dried or heat treated, a new process, when it really isn't required and the scientific basis of it all is questionable.

• 1030

Don't you believe that we are far better served to have an agreement such as we have with the United States and we're developing with Mexico, where we will have free access to those markets? I'm told that the Mexican market for pulp and paper is going to increase by 50% in the next decade. We should have those agreements wherever we can get them, but particularly with markets such as the U.S. and Mexico don't you think we should be assured of entry? Don't you think that to eliminate the threat of protectionism is a very major, long-term security to Atlantic Canada?

Mr. McEwen: Yes. I think you're right, and I can't understand why you're supporting the free trade arrangement, which is restrictive. For example, in the auto industry, they are now going to raise the quota of North American parts that go into it from the existing 50% up to 62%, I believe. What that does is protect the industries here in North America. If I was a free trader, then I would be quite nervous about taking that approach. I would perhaps check my values and review it a bit.

The issue about the lumber trade into Europe is one that I think we have to pursue. It reminds me of a number of years ago, when the Americans at the border were stopping our potatoes from going in because they were off size or under standard and those sorts of things. Farmers caught on quite quickly, and they then made sure that what arrived at the border was of top quality, to the point where when our potatoes got to the Boston market the housewives were

[*Translation*]

puisque nous sommes un petit pays de 27 millions d'habitants par rapport à un pays comme le Mexique avec 75 millions d'habitants ou les États-Unis avec 250 millions d'habitants ou l'Europe avec... Je ne connais même pas le nombre d'habitants en Europe. Nous devons donc nous tourner vers le commerce et nous devons trouver des marchés qui ne sont pas protégés ou auxquels nous pouvons avoir accès.

Un peu plus tôt ce matin, j'ai cité en exemple le bois de sciage en Europe. Vous avez parlé de l'Europe et vous avez demandé pourquoi nous n'essayons pas à nouveau de négocier les ententes d'autrefois. Ce n'est pas seulement une rumeur. Il existe un accord commercial, qui entrera en vigueur le 1er juillet, à l'effet que les expéditions de bois vert vers l'Europe ne seront plus autorisées, surtout à destination du Royaume-Uni. Cette mesure est motivée par le Royaume-Uni, l'un de nos plus anciens clients, et elle semble motivée par le désir bureaucratique de bloquer le bois de sciage canadien, afin qu'il soit séché au séchoir ou traité thermiquement, ce qui constitue un nouveau processus, alors que ce n'est pas vraiment exigé et que les fondements scientifiques de cette exigence sont contestables.

Pensez-vous qu'il soit dans notre intérêt d'avoir un accord comme celui qui existe avec les États-Unis et que nous sommes en train d'élaborer avec le Mexique, dans le cadre duquel nous aurons librement accès à ces marchés? On m'a dit que le marché mexicain des pâtes et papiers connaîtra une augmentation de 50 p. 100 au cours de la prochaine décennie. Nous devrions avoir des accords de ce genre partout où nous pouvons en signer, mais surtout avec des marchés comme les États-Unis et le Mexique pensez-vous que nous devrions avoir un accès garanti? N'êtes-vous pas d'avis que l'élimination de la menace protectionniste représente une très importante assurance à long terme pour les provinces atlantiques du Canada?

M. McEwen: Oui. Je crois que vous avez raison et je n'arrive pas à comprendre pourquoi vous êtes en faveur de l'accord de libre-échange, qui est restrictif. Dans l'industrie automobile, par exemple, les États-Unis vont augmenter le contenu des pièces nord-américaines qui entrent dans la fabrication des voitures de 50 p. 100 à 62 p. 100 je crois. Il en résulte une protection des industries en Amérique du Nord. Si j'étais libre-échangiste, cette approche me rendrait assez nerveux. Je procéderais peut-être à une vérification et à une révision de mes valeurs.

Je pense que nous devrions approfondir la question du marché du bois de sciage en Europe. Cela me rappelle qu'il y a plusieurs années, lorsque les Américains bloquaient l'importation de nos pommes de terre à leur frontière parce qu'elles étaient hors norme ou sous la norme et pour toutes sortes de raisons. Les agriculteurs ont compris assez rapidement et ils ont veillé à ce que tous les produits qui arrivaient à la frontière étaient de qualité supérieure, au

[*Texte*]

buying New Brunswick potatoes in preference to their own Maine and Idaho potatoes. So by forcing us to ship quality to get it by the border, the Americans caused us to go in and capture a significant share of that market.

They are now trying to use the virus thing on us, but we now have evidence that the virus comes from their side also, not just from ours. I think if we clear up the virus problem and ship a virus-free potato. . . There's not much sense in hiding your head, and the potato farmers didn't do it.

In our lumber industry, something we've advocated for years is that we should put more value onto our products that go out of here. The selling of green lumber is not a long-term economic strategy. Usually that's an entry strategy that a Third World country uses to start to improve its standard of living. They find the entry points and they produce raw green lumber, or they ship logs, or they produce pulp in its rawest form. Maybe this is an opportunity for us here in New Brunswick to ensure that we meet those standards, which forces us to value-add and get a higher price for our products. I think our lumber mills would be better served if we could recapitalize them in such a fashion that they would be able to go out and afford the kilns and sorts of equipment that allow us to produce a high-quality product for that market. I think we can clean up, because New Brunswickers know how to do it.

Mr. Bird: Except you're missing one point, Mr. McEwen. I agree with you about quality. We should certainly strive to put all the quality we possibly can in everything we do, but in this European lumber situation we can kiln-dry but we cannot get paid for it. We cannot compete with the Swedes and the Finns in those markets. That whole lumber import situation in the U.K. right now appears to be stacked in a protectionist manner against Canada.

I use that merely as an analogy. Wouldn't it be great if there was a dispute settlement mechanism, such as we have with the free trade agreement, where that could be placed to an independent panel and a ruling made on it and if it is an unfair restrictive practice it would be eliminated?

That's what we have here. I don't see how you could possibly term our free trade agreement or the proposed NAFTA agreement as restrictive . The fact is that Canada has increased its share, I think, in 16 out of 22 industry sectors in the United States, while the United States has not made much progress in Canada during the past four years. We have been the big winners — here in New Brunswick as well, particularly in the high-tech sector. I just can't

[*Traduction*]

point que lorsque nos pommes de terre arrivaient sur le marché de Boston, les ménagères préféraient les pommes de terre du Nouveau-Brunswick aux pommes de terre américaines du Maine et de l'Idaho. En nous obligeant à expédier des produits de qualité pour qu'ils puissent passer la frontière, les Amércains nous ont permis de pénétrer chez eux et de nous approprier une part importante de ce marché.

À l'heure actuelle, ils essaient d'utiliser le problème du virus mais nous avons maintenant des preuves que le virus existe également chez eux, pas seulement chez nous. Si nous parvenons à résoudre le problème du virus et à expédier une pomme de terre exempte de virus. . . Cela ne sert à rien de faire l'autruche, et les producteurs de pommes de terre n'ont pas adopté cette attitude.

Dans notre industrie du bois de sciage, nous préconisons depuis des années qu'il faudrait ajouter plus de valeur aux produits que nous exportons. La vente de bois vert ne constitue par une stratégie économique à long terme. Il s'agit habituellement d'une stratégie de pénétration qu'utilisent les pays du tiers monde pour commencer à améliorer leur niveau de vie. Ils trouvent les points d'entrée et produisent du bois vert brut, ou bien ils expédient des billes, ou encore ils produisent de la pâte à papier sous sa forme la plus brute. C'est peut-être une occasion qui se présente à nous, au Nouveau-Brunswick, pour nous assurer que nous respectons ces normes, ce qui nous oblige à ajouter une grande valeur à nos produits et à en obtenir un prix plus élevé. Nous rendrions de meilleurs services à nos scieries si nous pouvions reconstituer leur capital afin qu'elles puissent acheter les séchoirs à bois et l'équipement qui nous permettraient de fabriquer un produit de haute qualité pour ce marché. Je crois que nous pourrions réussir très bien dans ce marché car les gens du Nouveau-Brunswick possèdent le savoir-faire.

M. Bird: Sauf que vous oubiez un point, monsieur McEwen. Je suis d'accord avec vous au sujet de la qualité. Nous devrions certes nous efforcer de mettre la meilleure qualité possible dans tout ce que nous faisons mais, dans le cas précis du bois de sciage européen, nous pouvons sécher le bois au séchoir mais nous ne pouvons pas nous faire payer pour cela. Nous ne pouvons concurrencer les Suédois et les Finlandais sur ces marchés. Toute la question de l'importation du bois de sciage au Royaume-Uni semble actuellement faire partie d'une politique protectionniste contre le Canada.

Je m'en sers simplement comme analogie. Ne serait-il pas formidable d'avoir en place un mécanisme de règlement des différends, comme celui que nous avons avec l'accord de libre-échange, dans le cadre duquel chaque cas serait confié à un tribunal indépendant qui devrait rendre une décision, et s'il s'agit d'une pratique restrictive déloyale, elle serait supprimée?

C'est ce que nous avons ici. Je ne vois pas comment vous pouvez qualifier notre accord de libre-échange ou le projet d'ALÉNA de restrictif. En réalité, je crois que le Canada a augmenté sa part dans 16 des 22 secteurs industriels aux États-Unis, tandis que les États-Unis ont fait très peu de progrès au Canada au cours des quatre dernières années. Nous sommes les grands gagnants — au Nouveau-Brunswick également, surtout dans le domaine de la haute technologie.

[*Text*]

understand what you would see as an alternative to increasing our markets for our manufactured products.

• 1035

What other way is there to increase jobs? In what other way would you go? It seems to me you're saying, try harder. It's like my friend from British Columbia. He keeps talking about the old days when he was premier and how successful it was, but it isn't working that way now.

Mr. Barrett: You cancelled the National Energy Policy. It wasn't me. These guys brought it in.

Mr. Bird: And most Canadians say, thank God for that.

Mr. Barrett: Which ones are you talking about?

Mr. Bird: I just ask you this: if we can't increase our markets, then how can we increase our jobs?

Mr. McEwen: You talk about a mechanism that looks after disputes. The best mechanism is an independent arbitrator of some sort. We had a dispute over Georges Bank. We turned it over to the World Court and they did an impartial — hopefully it was an adequate — dealing with the issue, to the point where we got a certain part of Georges Bank and the Americans got the other part. Ever since we got our share, the Americans have been bawling and crying that we got too much. We got only about a tenth of Georges Bank, but unfortunately for them it's the richest part. So the history of the American mind-set is, what's mine is mine and what's yours is mine too.

The dispute settlement we have in the free trade arrangement should allow the steel workers and those industries access into the American market under different rules. We're now, today, involved in one of the major disputes that is threatening one of our basic industries in Canada, the steel industry, which is producing a quality product at an effective price. Under the free trade arrangement we should be able to sell into the American market, with all the bells and whistles about dispute settlements; we should be able to get through that without them imposing upon us the restrictions that they have now imposed and that are threatening our industry.

Either we have a free trade agreement or we don't. Yankee traders are known as Yankee traders for a certain reason. Check your wallet.

Mr. Bird: Mr. McEwen, I think you make my point. It is an independent joint dispute settlement mechanism. I understand that we've won nine straight of those dispute settlements. I think we'll win the steel case. I can't be sure, but I think we will. However, there's a process to resolve it eventually. It's not just a total impasse.

[*Translation*]

Je n'arrive tout simplement pas à comprendre quelle solution de rechange vous pourriez trouver pour augmenter les débouchés de nos produits manufacturiés.

Quel autre moyen existe-t-il pour augmenter les emplois? Dans quelle autre direction iriez-vous? Il me semble vous entendre dire de redoubler d'efforts. C'est comme mon ami de la Colombie-Britannique. Il n'arrête pas de parler du bon vieux temps où il était premier ministre et réussissait bien, mais cela ne fonctionne pas comme cela maintenant.

M. Barrett: Vous avez supprimé le programme énergétique national. Ce n'est pas moi. Ces gars là l'ont instauré.

M. Bird: Et la plupart des Canadiens disent Dieu merci.

M. Barrett: Desquels parlez-vous?

M. Bird: Je vous pose simplement cette question: Si nous ne pouvons augmenter nos débouchés, alors comment pouvons-nous augmenter nos emplois?

M. McEwen: Vous parlez d'un mécanisme chargé de régler les différends. Le meilleur mécanisme est un arbitre indépendant. Nous avions un différend à propos du banc Georges. Nous l'avons soumis à la Cour internationale de justice qui a fait une étude impartiale — j'ose espérer qu'elle était convenable — de la question, si bien que nous avons obtenu une partie du banc Georges et les Américains l'autre partie. Depuis que nous avons obtenu notre part, les Américains n'arrêtent pas de brailler et de pleurer que nous en avons trop. Nous n'avons obtenu qu'un dixième du banc Georges mais, malheureusement pour eux, c'est la partie la plus riche. L'attitude qui est profondément ancrée chez les Américains est donc la suivante: ce qui est à moi est à moi et ce qui est à vous est à moi aussi.

Le mécanisme de réglement des différends que nous avons dans l'Accord de libre-échange devrait permettre à la sidérurgie et aux industries de ce genre d'avoir accès au marché américain en vertu des règles différentes. À l'heure actuelle, nous sommes impliqués dans l'un des principaux différends qui menacent l'une de nos industries de base au Canada, l'industrie sidérurgique, qui fabrique un produit de qualité à un prix concurrenciel. En vertu de l'Accord de libre-échange, nous devrions pouvoir vendre sur le marché américain, avec toutes les franfreluches concernant le règlement des conflits; nous devrions être capables de percer ce marché sans qu'ils nous imposent les restrictions qu'ils viennent de nous imposer et qui menacent notre industrie.

Nous avons l'Accord de libre-échange ou nous n'en avons pas. Les marchands yankees sont connus comme des marchands yankees pour une bonne raison. Faites attention à votre porte-monnaie.

M. Bird: Monsieur McEwen, je pense que vous amenez de l'eau à mon moulin. Il s'agit d'un mécanisme conjoint indépendant de règlement des différends. Je crois savoir que nous avons gagné successivement neuf de ces différends. Je pense que nous allons gagner dans le cas de l'acier. Je n'en suis pas certain, je pense que nous allons gagner. Toutefois, il existe un processus pour résoudre le problème en fin de compte. L'impasse n'est pas totale.

[*Texte*]

What you've described as Georges Bank happens regularly with pork and with other products under free trade. I think you're speaking in support of the free trade agreement when you talk about a dispute settlement mechanism such as that. Under GATT there is no such process. I'm a supporter of GATT, but it is not nearly as efficient for us as the free trade agreement and the NAFTA agreement.

You spoke about the pulp mill at Atholville and how we should do dramatic investment things. I was part and parcel of that. Both in government and in industry, I was associated with the renewal of that pulp mill, making a product that was the finest of its kind. The problem is that the customers of the world will not buy it. They cannot sell it. What they can sell they can't sell at a price that will nearly pay for it.

We can't sit and wring our hands about that and say, let's try harder. We've got to face the fact that we've got to get markets for those products. We've got to open the gates wide, and that's what we're doing here.

For the life of me, I don't see how organized labour can oppose the concept of the free trade agreement. I just can't see it. It baffles me.

Mr. McEwen: What we're saying is that if this is the best you can do, it's not good enough, because it's not a free trade arrangement. All those restrictive practices are out there, especially for our paper going into European markets. What are you doing about lowering those restrictions on our paper? In fact, what we're doing is entering into a restrictive agreement with two other countries. We have one with one country that restricts to the point where we're going to jeopardize our automobile industry in central Canada because they're raising the percentage of North American components that must go into the cars.

We're talking about Atholville. Did somebody make a mistake when they said that we should produce a better product? What's our government doing about telling the people who asked for that product please to put their money where their mouth is. We have to stop being nice guys. If we are too ashamed or scared or nervous to tell the Europeans to put their money where their mouth is, then maybe it's time to have an election.

• 1040

The Chairman: Thank you. Certainly, on the dispute settlement panel we have, a comment from one of the lawyers was that indeed sometimes Canadians are nice guys and you've got to be a lot tougher.

Mr. McEwen: Yes.

Mr. MacLaren: I might say in passing that in your reference to the North American content requirements of automobiles under the NAFTA, I thought you were saying that increasing that content from 50% to 62.5% was detrimental to Canada's interests. That's not a position taken by the CAW, but I'll leave that point aside for the moment.

[*Traduction*]

Le cas du banc Georges que vous avez mentionné survient régulièrement avec le porc et d'autres produits dans le cadre du libre-échange. Lorsque vous parlez d'un mécanisme de règlement des différends de ce genre, vous appuyez l'Accord de libre-échange. Un tel processus n'existe pas dans le cadre du GATT. Je suis un partisan du GATT, mais il n'est pas aussi efficace pour nous que l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA.

Vous avez parlé de l'usine de pâte à papier d'Atholville et des investissements considérables que nous devrions y faire. J'y ai participé. Tant au sein du gouvernement que dans l'industrie, j'ai été associé au renouveau de cette usine de pâte à papier, qui fabrique le meilleur produit de son genre. Le problème, c'est que les clients mondiaux ne l'achèteront pas. Ils ne peuvent pas le revendre. Ce qu'ils pourraient vendre, ils ne peuvent le vendre à un prix qui permettrait de s'y retrouver.

Il ne suffit pas de s'asseoir et de se tordre les mains à ce sujet en disant qu'il faut redoubler d'efforts. Nous devons faire face à la situation, c'est-à-dire trouver des marchés pour ces produits. Nous devons ouvrir les portes toute grande et c'est ce que nous faisons présentement.

En ce qui me concerne, je ne vois pas comment le mouvement syndical peut s'opposer au concept de l'Accord de libre-échange. Je n'arrive pas à comprendre. Cela me dépasse.

M. McEwen: Ce que nous essayons de dire, c'est que si c'est ce que vous pouvez faire de mieux, ce n'est pas assez bien, parce qu'il ne s'agit pas d'un accord de libre-échange. Il y a toutes ces pratiques restrictives, surtout à l'égard de notre papier à destination des marchés européens. Que faites-vous pour atténuer ces restrictions imposées à notre papier? En fait, nous sommes en train de signer un accord restrictif avec deux autres pays. Nous en avons un avec un pays qui impose des restrictions au point que nous allons mettre en danger notre industrie automobile du centre du Canada parce que les Américains sont en train d'augmenter le pourcentage du contenu nord-américain qui doit entrer dans les voitures.

Nous parlons d'Atholville. Quelqu'un a-t-il commis une erreur en disant que nous devrions fabriquer un meilleur produit? Que fait notre gouvernement pour dire aux gens qui ont demandé ce produit qu'un investissement est plus convaincant qu'un beau discours. Il faut cesser d'être les bonnes poires. Si vous êtes trop honteux ou apeuré ou nerveux pour dire aux Européens qu'un investissement vaut mieux qu'un beau discours, alors il est peut-être temps d'avoir une élection.

Le président: Merci. Il est certain que dans le cadre du mécanisme des règlements des différends dont nous disposons, l'un des avocats a déclaré que les Canadiens sont parfois effectivement trop bons et que nous devrions agir de façon beaucoup plus dur.

M. McEwen: Oui.

M. MacLaren: En passant, j'aimerais dire à propos du contenu nord-américain des automobiles dont vous avez parlé dans le cadre de l'ALÉNA, je pensais que vous disiez que l'augmentation du contenu de 50 à 62,5 p. 100 était préjudiciable pour les intérêts du Canada. Ce n'est pas la position adoptée par les TCA, mais je laisserai ce point de côté pour le moment.

[*Text*]

On the environment and on labour standards, you've referred in your statement on a number of occasions to... If I may speak about ourselves for a moment, we in the Liberal Party have for some time advocated improvements, changes in the NAFTA sections pertaining to the environment and labour standards. More recently, President Clinton has taken that initiative as well and has in fact called for separate agreements on environment and on labour before he would see the implementation of NAFTA.

Have you views on what Canada should seek in those two areas? Could you briefly give us your thoughts about how the labour and environmental aspects of NAFTA might be improved?

Mr. McEwen: Yes. It would be rather encouraging if the Government of Canada would take the position we outlined in our constitutional proposals, the social and economic charter that we put in the proposal that we voted on here a couple of months ago. It talks about guarantees of people's rights to a medicare system and to certain social values, and the rights of workers to organize. If we were able to put that in the constitution proposals, I think that should be our position as a country when we deal with the other two countries in this proposed new agreement. The people of Canada would be well served if we took that proposal, reworked it a bit, and put that forward as Canada's position.

That's one of the reasons why our labour movement in New Brunswick supported so strongly the constitutional proposal that was before us. It's all there. I can review it and say it in words that wouldn't really approach the fineness of the thought, the moral standard that was in there. It sort of identified for me what Canada is all about — and Canadians are hard to define.

Mr. MacLaren: We've heard references this morning to the Uruguay Round of the GATT, and indeed to the GATT more generally. Current directions of the GATT, specifically the Uruguay Round, are a manifestation, as it were, of the tendency in the world towards freer trade. Whether the NAFTA existed or not, or indeed whether the free trade agreement existed or not, as a member of the GATT and a participant in the Uruguay Round discussions Canada is moving toward a freer trade environment, freer trade and freer investment as a result of the ability to move funds and to invest them much more readily and freely than we've seen in the past. So whether there's an FTA or a NAFTA is, in a sense, irrelevant to the central issue facing Canadians of an adaptation to a freer trade environment.

• 1045

One might argue that the FTA and the NAFTA have accelerated that process and made it more acute, but we'd probably both agree that this tendency is going on across the globe. If that's so, then I would have in mind that there are

[*Translation*]

En ce qui concerne les normes touchant l'environnement et la main-d'oeuvre, vous avez mentionné à plusieurs reprises dans votre exposé...si je peux parler de nous pour un instant, le Parti libéral préconise depuis un certain temps des améliorations, des changements aux articles de l'ALÉNA concernant les normes touchant l'environnement et la main-d'oeuvre. Plus récemment, le président Clinton a également pris cette initiative et a en fait demandé des accords séparés sur l'environnement et la main-d'oeuvre avant la mise en oeuvre de l'ALÉNA.

Quelle est votre opinion sur les exigences que le Canada devrait avoir dans ces deux domaines? Pourriez-vous nous donner brièvement votre point de vue sur la façon d'améliorer les aspects de l'ALÉNA touchant la main-d'oeuvre et l'environnement?

M. McEwen: Oui. Ce serait plutôt encourageant si le gouvernement du Canada pouvait adopter la position que nous avons énoncée dans nos propositions constitutionnelles, la Charte économique et sociale que nous avons incluse dans les propositions sur lesquelles nous avons votées ici il y a quelques mois. Il y est question de garantir les droits des citoyens à un régime d'assurance-maladie et à certaines valeurs sociales, et les droits des travailleurs de se syndiquer. Si nous avons pu inclure cela dans les propositions constitutionnelles, les mêmes exigences devraient être incluses dans nos négociations avec les deux autres pays concernés par ce nouveau projet d'accord. Ce serait à l'avantage de tous les Canadiens, si nous prenions cette proposition et la présentions, peut-être avec de petites modifications, comme étant la position du Canada.

C'est une des raisons pour lequelles notre mouvement syndical au Nouveau-Brunswick a appuyé si fortement la proposition constitutionnelle qui était sur la table. Tout y est. Je peux la passer en revue et l'énoncer en des termes qui ne traduiraient pas adéquatement la subtilité de la pensée, la norme morale qui y est contenue. Pour moi, cela identifiait ce qu'est le Canada — et les Canadiens ne sont pas faciles à définir.

M. McLaren: Ce matin, on nous a parlé de l'Uruguay Round du GATT et du GATT en général. Les orientations actuelles du GATT, en partie l'Uruguay Round, traduisent la tendance que l'on constate à l'heure actuelle dans le monde à l'égard d'une libéralisation des échanges. Que l'ALÉNA existe ou non, ou en fait que l'accord de libre-échange existe ou non, en tant que membre du GATT et participant aux discussions de l'Uruguay Round, le Canada se dirige vers un monde de libéralisation des échanges, de libre-échange et d'investissements plus libres par suite de la possibilité de transférer des fonds et de les investir beaucoup plus facilement et librement que dans le passé. Il importe donc peu s'il y ait un Accord de libre-échange ou un ALÉNA compte tenu du problème crucial auquel sont confrontés les Canadiens qui doivent s'adapter à un monde de libéralisation des échanges.

On pourrait prétendre que l'Accord de libre-échange et l'ALÉNA ont accéléré et intensifié ce processus, mais nous serions probablement d'accord pour dire que cette tendance se manifeste partout dans le monde. Si c'est le cas, alors je

[*Texte*]

things we should be doing in Canada to adapt to that freer trade environment. In particular, I wondered if you had some thoughts about the creation of a common market within our own country; that is, the elimination of interprovincial trade barriers. Is it the view of the New Brunswick Federation of Labour that the federal government should be actively seeking to reduce and eliminate such barriers?

Mr. McEwen: That's a very complex area, but actually it is quite simple when you think about it. We've always been traders in Canada; we've always exported our wheat and lumber. All the things we produce in this country are, in the main, prepared for the export market.

The GATT provides for dispute settlements and those sorts of things, but it doesn't infringe upon the right of a state to have regional development, as in Atlantic Canada, provided that you're not subsidizing the product that is made there in an overt fashion.

The Canadian government should be looking quite closely at what has happened, for example, in eastern Europe. Ukraine was the breadbasket of Europe, but under a repressive regime, the productivity of the farmers of Ukraine slipped. I think it was negative at some point.

Once the farmers get their act together — and they are getting it together — I think the next two or three years is the time we have, as Canadians, to be looking at our farmers who are producing the wheat and the grains in the west. We would serve our people ill if we didn't look at that.

There's an area in Siberia with great trees that have never been touched. The pulp and paper companies are looking at it. I wouldn't want to be producing lumber in New Brunswick once they open up the Black Forest of Siberia.

Within Canada itself there should be freer trade between the provinces — let's put it that way — but what has to happen and what we've put forward to our provincial governments and the federal government is that there are three key elements in any society that have worked together to produce economies such as those of Germany, Switzerland, Japan, and Sweden. Those work together. The ones who are in a confrontational type of society have produced economies such as those of Lebanon and Yugoslavia. We believe that business is one of the pillars, and they are set up to make a buck; workers who work at those places are the second pillar, and they earn a standard of living by the sweat of their brow; and the third pillar is the government community, which taxes both of the other two and provides roads and infrastructure and those sorts of things.

As we change our economy, let's say in the area of beer in New Brunswick, it only makes a lot of sense for those three elements to sit down together. For government to act unilaterally produces the most confrontational results. We have to sit down and analyse, for example, beer or whatever commodity we're talking about and, using those three partners, devise a system that is acceptable to all of us, something we can all buy into — instead of perhaps at times

[*Traduction*]

pense qu'il y a des choses que nous devrions faire au Canada pour nous adapter à cette libéralisation des échanges. Je me demandais en particulier si vous aviez des idées à propos de la création d'un marché commun dans notre propre pays, c'est-à-dire l'élimination des les barrières commerciales interprovinciales. La Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick est-elle d'avis que le gouvernement fédéral devrait s'efforcer de réduire et de supprimer ces barrières?

M. McEwen: C'est un sujet très complexe, mais qui est en fait assez simple lorsque l'on y pense bien. Le Canada a toujours été une nation de commerçants; nous avons toujours exporté notre blé et notre bois de sciage. En général, tous les produits que nous fabriquons au Canada sont destinés aux marchés d'exportation.

Le GATT prévoit un règlement des différends et ce genre de choses, mais il n'empiète pas sur le droit d'un Etat d'avoir une politique de développement régional, comme dans les provinces Maritimes, pourvu que l'on ne subventionne pas ouvertement le produit fabriqué.

Le gouvernement canadien devrait se pencher sérieusement sur ce qui s'est passé, par exemple, en Europe de l'Est. L'Ukraine était le grenier de l'Europe mais, sous un régime répressif, la productivité des agriculteurs de l'Ukraine a chuté. A un certain moment, je crois qu'elle était négative.

Une fois que les agriculteurs se seront retroussés les manches — et c'est ce qu'ils sont en train de faire — je crois qu'au cours des deux ou trois prochaines années ce sera le temps pour nous, Canadiens, de nous préoccuper de nos agriculteurs qui produisent le blé et les céréales dans l'Ouest. Ce serait mal servir nos citoyens que de ne pas étudier cette situation.

Il existe en Sibérie une région couverte de grands arbres qui n'ont jamais été touchés. Les entreprises de pâtes et papiers s'y intéressent. Je ne voudrais pas être un producteur de bois de sciage au Nouveau-Brunswick quand on commencera à exploiter la Forêt noire de Sibérie.

Au sein du Canada même, il devrait y avoir une libéralisation des échanges entre les provinces — disons-le comme cela — mais ce qui doit arriver et ce que nous avons fait valoir à nos gouvernements provinciaux et au gouvernement fédéral, c'est qu'il existe dans toute société trois éléments clés qui, s'ils travaillent ensemble, produisent des économies comme celles de l'Allemagne, de la Suisse, du Japon et de la Suède. Il y a un esprit de collaboration. Les sociétés qui sont axées sur l'affrontement ont produit des économies comme celles du Liban et de la Yougoslavie. Nous sommes d'avis que les entreprises constituent l'un des piliers, et qu'elles existent pour faire de l'argent; les travailleurs qui travaillent dans ces entreprises constituent le deuxième pilier, et ils gagnent leur vie à la sueur de leur front; le troisième pilier est le milieu gouvernemental, qui taxe les deux autres et fournit les routes et l'infrastructure et tout le reste.

Dans le cadre de l'évolution de notre économie, par exemple dans le secteur de la bière au Nouveau-Brunswick, il va de soi que ces trois intervenants doivent s'asseoir à la même table et discuter. En effet, les mesures prises unilatéralement par les gouvernements aboutissent aux plus grands affrontements. Nous devons nous asseoir ensemble et analyser, par exemple, le marché de la bière ou de tout autre produit dont nous parlons et, grâce à la collaboration de ces

[*Text*]

having governments unilaterally making decisions that adversely affect people, which creates confrontation and an unsettled environment.

For example, in the case of beer, people should understand that if the brewery gave the beer to the outlet for free, I'd still have to pay between $10 and $11 a case, because there is something called taxes in there.

• 1050

So maybe the government should be involved and they should be justifying, in some fashion...at the same time, if beer was allowed to be brought in here without being produced in New Brunswick, you would save between 3¢ and 5¢ a pint of beer. It's not a significant saving. If, on the other hand, by doing that you've put people on the welfare rolls or on unemployment, that's the most non-productive use of that money resource you can possibly think of.

There are a lot of checks and balances and things that have to be weighed out and balanced. The three key partners are business, labour, and government, and they should be sitting down together, working on these issues in a fashion that produces results we all can live with and we'd all buy into.

Mr. LeBlanc: Just to pursue that a little further, how would you characterize the relationship of labour, business, and government in New Brunswick? Do you feel you have a good working dialogue with the Government of New Brunswick and with the representatives of the business community in New Brunswick, as the representative of labour?

Mr. McEwen: I think the best thing to do is just to be honest. The Government of New Brunswick is quite doctrinaire and fixed in its approach to things. They make up their minds on issues in isolation. Medical services are very important to everybody in New Brunswick, and they say they want to deal with them. So they get everyone saying, yes, that's something we all have to do. Then they make unilateral decisions, to the point where we have 60-and 70-year-old people in a community here in this province, Bath, throwing themselves in front of 18-wheelers to try to stop them from taking beds out of a hospital. They had no involvement in the decision-making process. It was arbitrarily decided and that was it.

So it's difficult to deal with. Somebody told me one time, be careful when you give a problem to a man with a hammer; he might think it's a nail. In the province a lot of problems are dealt with in that fashion, as if they were nails and somebody has a hammer.

[*Translation*]

trois intervenants, concevoir un système acceptable pour tout le monde, quelque chose que nous pouvons tous accepter — au lieu de voir les gouvernements prendre parfois des décisions unilatérales qui ont des effets préjudiciables sur les gens, qui engendrent un climat d'affrontement et crée un milieu instable.

Dans le cas de la bière, par exemple, les gens devraient comprendre que si la brasserie donnait la bière gratuitement aux magasins, j'aurais cependant à payer entre 10$ et 11$ la caisse, parce que la bière est assujettie à quelque chose que l'on appelle les taxes.

Le gouvernement devrait donc peut-être s'impliquer et il devrait justifier, d'une certaine façon... par la même occasion, si la bière pouvait être importée ici sans être produite au Nouveau-Brunswick, vous économiseriez entre 3 et 5 cents la chopine de bière. Ce n'est pas une économie énorme. Si, par ailleurs, en prenant cette décision vous mettez les gens au chômage ou sur la liste des assistés sociaux, on peut dire qu'il s'agit de l'utilisation la moins productive de cet argent que vous ayez pu trouver.

Il existe beaucoup de freins et de contrepoids et de choses qu'il faut soupeser et équilibrer. Les trois partenaires clés sont les entreprises, les travailleurs et les gouvernements, et ils devraient s'asseoir à la même table pour essayer de résoudre ces problèmes d'une façon qui donne des résultats acceptables à tous.

M. LeBlanc: Simplement pour approfondir un peu la question, comment caractériseriez-vous les rapports qui existent entre les travailleurs, les entreprises et le gouvernement au Nouveau-Brunswick? Pensez-vous avoir un bon dialogue de travail avec le gouvernement du Nouveau-Brunswick et avec les représentants du milieu des affaires au Nouveau-Brunswick, en tant que représentant des travailleurs?

M. McEwen: La meilleure chose à faire, c'est d'être honnête. Le gouvernement du Nouveau-Brunswick est assez doctrinaire et figé dans son approche. Il se fait une idée des problèmes sans consulter les autres. Les services médicaux sont très importants pour tous les habitants du Nouveau-Brunswick, et le gouvernement dit qu'il veut s'en occuper. Tout le monde en arrive donc à dire que c'est quelque chose que le gouvernement doit faire. Alors, il prend des décisions unilatérales, si bien que nous avons des sexagénaires et des septuagénaires d'une collectivité de la province, Bath, qui se jettent devant des camions à 18 roues pour les empêcher de sortir les lits d'un hôpital. Ils n'ont pas du tout participé à la prise de décision. Ce fut une décision arbitraire un point c'est tout.

C'est donc une situation difficile à régler. Un jour, quelqu'un m'a dit de faire attention lorsqu'on confie un problème à une personne qui a un marteau: elle pourrait penser que c'est un clou. Dans la province, beaucoup de problèmes sont réglés de cette façon, comme s'il s'agissait de clous et que quelqu'un avait un marteau.

[*Texte*]

The business community and the labour community have more common goals, strange to say, because our economy's at stake and business is prepared to work together with labour. We've just set up this provincial training board, the New Brunswick Labour Force Development Board, where labour and business are going to sit down and "strategize" training money in the province.

I think you're going to see a relationship developing between business and labour. There are some common goals we have to work towards. If we work carefully and have some small successes, I think we're going to be changing the dynamics in New Brunswick. We're inviting the provincial government to come to the same table as we are. If they want to, they can.

Mr. LeBlanc: Have you discussed the NAFTA with your counterparts in the business community and worked out your concerns with them? What kind of dialogue have you had on that issue?

Mr. McEwen: What we would like to see is a mechanism in place such as they have in Germany, say, where the labour movement is invited to sit down at the table and work these things out in some detail. Unfortunately, here in New Brunswick we're not at that stage yet. We're at the stage where one group's in one corner, the other is in the other corner, and you're on the opposite team and I'm going to boo you. It's the wrong approach. It's not a good approach. But that's the stage we're at now.

I think we can develop some mechanisms that allow for a forum where we can talk about common goals. If the Province of New Brunswick were to take the leadership role, which is their mandate, and provide a forum to bring both sides together, it would be a good move.

Unfortunately, the view from the general labour movement in New Brunswick is that either you're getting the back of their hand or they're spitting on you. We just went through a vicious public sector strike in which the government decided to take on the workers and crush them and teach them a lesson.

We've been around a long time, and we'll be here a long time after this government's gone and the federal government's gone and the next federal government's gone. Workers are going to be here. We're forever.

• 1055

The Chairman: Mr. McEwen said sometimes it's difficult to describe what a Canadian is, but I think we all agree with his last statement. There's some permanence to that.

Mr. McEwen and Ms Robart, thank you for coming forward and putting your comments frankly on the record.

[*Traduction*]

Le milieu des affaires et le milieu des travailleurs ont davantage de buts communs, ce qui peut paraître étrange à dire, parce que notre économie est en jeu et que les entreprises sont disposées à collaborer avec les travailleurs. Nous venons tout juste de mettre sur pied une commission de formation provinciale, la «New Brunswick Labour Force Development Board», au sein de laquelle vont siéger des représentants des travailleurs et du milieu des affaires afin d'élaborer une stratégie d'utilisation des fonds destinés à la formation dans la province.

Vous verrez une relation qui va se développer entre les entreprises et les travailleurs. Il existe certains buts communs vers lesquels nous devons tendre. Si nous travaillons soigneusement et si nous connaissons quelques petits succès, je pense que nous allons changer la dynamique au Nouveau-Brunswick. Nous invitons le gouvernement provincial à s'asseoir à la même table que nous. S'il le veut, il le peut.

M. LeBlanc: Avez-vous parlé de l'ALÉNA avec vos homologues du milieu des affaires et résolu vos problèmes avec eux? Quel genre de dialogue avez-vous eu sur ce sujet?

M. McEwen: Ce que nous aimerions voir, c'est un mécanisme en place comme celui qui existe en Allemagne, où le mouvement syndical est invité à s'asseoir à la table et à participer à la résolution des problèmes. Malheureusement, ici au Nouveau-Brunswick, nous n'en sommes pas encore à ce stade. Nous en sommes au stade où un groupe se trouve dans un coin et l'autre dans l'autre coin, et où chacun dénigre l'autre. C'est la mauvaise approche. Ce n'est pas une bonne approche. Mais c'est le stade où nous en sommes à l'heure actuelle.

À mon avis, nous pouvons mettre au point certains mécanismes pour offrir une tribune nous permettant de parler de nos buts communs. Si le gouvernement provincial du Nouveau-Brunswick voulait assumer le rôle de chef de file, qui est son mandat, et offrir une tribune pour réunir les deux parties, ce serait une bonne chose.

Malheureusement, l'ensemble du mouvement syndical au Nouveau-Brunswick est d'avis que, s'il ne vous maltraite pas, le gouvernement vous méprise. Nous venons tout juste de traverser une violente grève de la fonction publique au cours de laquelle le gouvernement a décidé de se battre contre les travailleurs, de les écraser et de leur donner une leçon.

Nous existons depuis longtemps, et nous serons là longtemps après le départ du présent gouvernement provincial et du gouvernement fédéral et du prochain gouvernement fédéral. Les travailleurs resteront ici. Nous sommes éternels.

Le président: M. McEwen a dit qu'il est parfois difficile de décrire un Canadien, mais je pense que nous sommes tous d'accord avec ses derniers propos. Il y a une certaine permanence dans tout cela.

Monsieur McEwen et madame Robart, je vous remercie de votre présence et des commentaires que vous avez émis si franchement devant notre comité.

[*Text*]

We could take a break.

• 1056

• 1112

The Chairman: I would like to welcome our next witness this morning, Mr. Ken Hirtle, Senior Vice-President and Chief Development Officer for Connors Brothers Ltd.

Mr. Hirtle.

Mr. Kenneth Hirtle (Senior Vice-President and Chief Development Officer, Connors Brothers Ltd.): Thank you, Mr. Chairman.

Connors Brothers Ltd. have a head office in Black's Harbour, New Brunswick, and Saint John. Connors Brothers Ltd. is a seafood-processing company. It was incorporated 100 years ago, in 1893. The company is a wholly owned subsidiary of George Weston Ltd., out of Toronto. It has sales in excess of $200 million.

As I said, its primary activity is fish processing and marketing. The company is probably best known for its range of canned seafood products, specifically Brunswick Sardines. It is the Canadian sardine industry. It is the only Canadian company involved in this industry. I might add we also have about 300 salaried employees and about 2,000 hourly employees. So we have grown substantially over that 100-year period.

We are also heavily invested in the salmon aquaculture business on the east coast in both Canada and the United States. We ship about 10 million pounds of fresh salmon annually.

We are also the largest supplier of fish feed to the local Canadian and U.S. aquaculture industry, converting fish cannery waste to high-protein, balanced, formulated fish feed.

Though we've recently divested our interest in the groundfish industry in eastern Canada, we are still a major marketer and seller of frozen groundfish and shellfish products from our office in Boston, under our brands.

• 1115

Connors Brothers Ltd. is also the largest supplier of frozen herring roe from the east coast to the Japanese market. The company has plants for processing canned sardines and canned herring products in Black's Harbour, Grand Manan and Back Bay, New Brunswick, and Rockland, Maine, to best take advantage of the large and extensive herring fishery of the Bay of Fundy. We also have a seafood processing facility in Aberdeen, Scotland, that produces frozen and chilled seafood products for the retail markets of Europe.

[*Translation*]

Nous allons faire une pause.

Le président: J'aimerais souhaiter la bienvenue à notre prochain témoin, M. Ken Hirtle, premier vice-président et agent de développement principal pour la compagnie Connors Brothers Ltd.

Monsieur Hirtle.

M. Kenneth Hirtle (premier vice-président et agent de développement principal, Connors Brothers Ltd.): Merci, monsieur le président.

La compagnie Connors Brothers Ltd. a un siège social à Black's Harbour au Nouveau-Brunswick et à Saint-Jean. C'est une entreprise de transformation de poissons et fruits de mer. Elle a été constituée en société il y a 100 ans, en 1893. C'est une filiale à 100 p. 100 de la société George Weston Limited de Toronto. Son chiffre d'affaires dépasse 200 millions de dollars.

Comme je l'ai mentionné, sa principale activité est la transformation du poisson et sa mise en marché. La compagnie est probablement mieux connue pour sa gamme de poissons et fruits de mer en conserve, notamment les sardines Brunswick. Elle est l'industrie canadienne de la sardine. C'est la seule compagnie canadienne qui oeuvre dans cette industrie. Je pourrais ajouter également que nous avons environ 300 employés salariés et quelque 2 000 employés horaires. Depuis 100 ans, nous connaissons donc une belle croissance.

Nous sommes également très actifs dans l'élevage du saumon sur la côte Est, tant au Canada qu'aux États-Unis. Chaque année, nous expédions environ 10 millions de livres de saumon.

Nous sommes également le plus gros fournisseur d'aliments pour poissons de l'indutrie de l'aquiculture canadienne et américaine; nous convertissons les résidus de mise en conserve du poisson en aliments pour poissons, formulés et équilibrés, à haute teneur en protéines.

Même si nous nous sommes départis dernièrement de nos intérêts dans l'industrie du poisson de fond dans l'est du Canada, nous demeurons un important distributeur et vendeur de poisson de fond et de crustacés et coquillages congelés, sous nos marques de commerce, depuis notre bureau situé à Boston.

Connors est également le plus important fournisseur de rogue de hareng congelée, pris sur la côte Est, sur le marché japonais. Nous avons des usines de transformation produisant des sardines et des produits de hareng en boîte à Black's Harbour, Grand Manan et Back Bay, au Nouveau-Brunswick, ainsi qu'à Rockland, dans l'État du Maine, pour profiter au maximum de l'abondante pêche au hareng de la baie de Fundy. Nous avons également un établissement de transformation de poissons et fruits de mer à Aberdeen, en Écosse, qui fabrique des produits de poissons et fruits de mer congelés et réfrigérés pour le marché de détail européen.

[*Texte*]

We export to almost 50 countries around the world and we rely on the Canadian domestic market for only 15% of our sales. Four out of five cans of sardines consumed in this country are produced in our plants. These sales are not protected extensively by any significant Canadian tariff preventing imports.

Unfortunately, Canadians do not eat enough fish — only about 15 pounds per capita — and there are not enough Canadian consumers to support the kind of investment in plants, equipment and vessels for a fishery of the size in which we participate.

I might add that in spite of all the bad resource-related news with regard to the east coast fishery, the herring fishery of the Scotia-Fundy region is very healthy. Though it may be one of the best managed fisheries anywhere in the world, it's health may be more a result of market restriction than good management. Traditionally, processors do not purchase enough of the total catch. Fishermen in this region must often rely on over-the-side sales, which do not contribute the same benefits to Canada's economy as does onshore processing.

What does the NAFTA mean to Connors Brothers Ltd.? Canned sardines and herring products are considered mature as a product's life cycle. Competition in the North American market, particularly Canada and the United States, from thousands of new food products each year attract consumers' discretionary spending. Established food marketers continue to defend their share of the market very aggressively. Food company competition for consumer spending has reached a state of high intensity. To support this fishery and processing investment, Connors Brothers Ltd. must continue to expand beyond its current franchise. New markets hold the answer to a need for growth.

The costs of entering or growing in developed markets such as Canada and the United States are very, very high. The demand for space on retail shelves in North America is high and the success rate for new products is very low. Retailers demand listing allowances for entry and advertising and merchandising allowances to support the sale of all branded products. In addition, national advertising adds to the cost of any product, but is essential for adequate consumer awareness.

The point I'm trying to make is that the cost of doing business in Canada and the United States for a food product producer has become excessive, and growth is very limited and at a very high cost. With the canned sardines and herring

[*Traduction*]

Nous exportons nos produits dans une cinquantaine de pays dans le monde entier, de sorte que le marché canadien ne représente que 15 p. 100 de notre chiffre d'affaires. Quatre boîtes de sardines sur cinq consommées au Canada proviennent de nos usines. Ces ventes ne sont pas non plus protégées de façon particulière au moyen de l'imposition de tarifs élevés ayant pour effet de freiner les importations.

Malheureusement, les Canadiens ne mangent pas suffisamment de poisson — seulement 15 livres par habitant — et le nombre de consommateurs canadiens est insuffisant pour soutenir, vu l'envergure de nos activités de pêche, l'investissement considérable de capitaux qu'exigent la construction d'usines et l'achat de matériel et de bateaux.

J'ajouterais que malgré les mauvaises nouvelles qui circulent actuellement concernant l'état de la pêche sur la côte Est, la pêche au hareng dans la région de Scotia-Fundy est très bonne. Bien qu'il s'agisse peut-être d'une des pêches les mieux gérées qui soient au monde, l'abondance des ressources halieutiques résulte sans doute davantage du caractère limité du marché que de l'excellence des méthodes de gestion. Habituellement, les transformateurs n'achètent pas une quantité suffisante de la prise globale. Par conséquent, les pêcheurs de la région se rabattent souvent sur les ventes directes en mer, qui n'offrent pas au Canada les mêmes avantages économiques que la transformation du poisson par des usines canadiennes.

Quelle sera donc l'incidence de l'ALÉNA sur l'entreprise Connors? Les sardines et les produits de hareng en conserve sont considérés comme des produits établis, du point de vue de leur cycle de vie. L'introduction chaque année de milliers de nouveaux produits alimentaires crée une forte concurrence sur le marché nord-américain — surtout au Canada et aux États-Unis — en attirant les dépenses discrétionnaires des consommateurs. Les entreprises de produits alimentaires établies continuent de défendre leur part de marché avec acharnement. Donc, pour soutenir ces activités de pêche et son investissement au niveau de la transformation, Connors doit continuer de prendre de l'expansion en dehors de son marché actuel. Seule la recherche de nouveaux débouchés permettra de répondre à ce besoin d'expansion.

Les coûts associés à la pénétration d'un marché développé, comme celui du Canada ou des États-Unis, ou à l'expansion de ses activités commerciales dans ces mêmes marchés, sont extrêmement élevés. La demande pour de l'espace sur les tablettes des magasins de détail est très forte alors que le taux de succès des nouveaux produits est assez faible. Les détaillants exigent donc le paiement de frais d'inscription pour l'acceptation d'un nouveau produit et la publicité qui le vise ainsi que des allocations de marchandisage pour soutenir la vente de tous les produits de marque. De plus, les frais de publicité nationale font augmenter le coût des produits, bien qu'on ne puisse pas s'en passer si l'on veut que les consommateurs connaissent nos produits.

Bref, les fabricants de produits alimentaires qui sont actifs sur les marchés canadiens et américains doivent supporter des frais excessifs, alors que les possibilités d'expansion sont très limitées et coûtent très cher. Comme le

[*Text*]

fillet markets of North America and other developed countries flat or declining and access to developed countries limited, we must pursue these new market opportunities. Duty rates on our products of 25% in Europe or the EEC prohibit access to this market for most of the companies' products. Only Canadian fish products with the least amount of value added are allowed duty-free status in Europe.

The free trade agreement with the United States lowered duties on canned fish. Traditionally, canned fish is very price sensitive to competition and this free trade agreement has assisted our growth in our most important market, the United States. Therefore we believe a successful implementation of the North American Free Trade Agreement will allow for the reduction of 20% duties on our products that are currently entering Mexico.

Connors Brothers Ltd. is gambling that NAFTA will become a reality and will be implemented. Though we still must pay the duties, we have decided to launch our range of Brunswick seafood products and get established now.

• 1120

There are some products in the box, Mr. Chairman, which may be distributed. They are samples of products we have developed for Mexico. They are similar to products we do for other countries. In the last year we decided Mexico was so important we would go in in as sophisticated a way as possible.

You will notice the products are all in unilingual Spanish. Specifically, they are sardines, or *sardinas canadienses*, as the Mexicans like to say; *rodajas canadienses*, which is fish steaks; *filetes de arenque*, which is herring fillets; and even *salmon rosado*, which is pink salmon from British Columbia. Some of these products you may recognize; certainly not the language.

There are also some brochures we have developed for the Mexican market, and also some English brochures we use in the United States and Canada. They will show you some of the products we produce and the types of presentations we're making.

Costs of distribution and promotion in Mexico are reasonable today. But the demands being made by American food companies will raise these costs in the future, and we believe those companies that move quickly will get established before costs become prohibitive.

[*Translation*]

marché des sardines et des filets de hareng en boîte en Amérique du Nord et dans d'autres pays industrialisés est calme, voire à la baisse, et que l'accès aux marchés des pays industrialisés est limité, il nous faut absolument trouver de nouveaux débouchés. De plus, l'imposition sur la majorité de nos produits de droits de douane de 25 p. 100 en Europe ou dans les pays de la CEE interdit l'accès à ce marché. Seuls les produits de poissons canadiens à très faible valeur ajoutée sont admis en franchise en Europe.

L'accord de libre-échange conclu avec les États-Unis a eu pour effet de faire baisser les droits de douane pour le poisson en boîte. Normalement, le poisson en boîte est sensible aux fluctuations de prix entraînées par la concurrence et l'Accord de libre-échange nous a certainement permis de prendre de l'expansion dans notre plus important marché, soit les États-Unis. Par conséquent, nous sommes convaincus que la mise en oeuvre ordonnée de l'Accord de libre-échange nord-américain donnera lieu à une réduction de 20 p. 100 des droits de douane actuellement imposés aux produits que nous exportons au Mexique.

La compagnie Connors Brothers Ltd. mise donc sur la ratification et l'éventuelle mise en oeuvre de l'ALÉNA. Bien que nous devions encore à l'heure actuelle payer des droits de douane, nous avons décidé de lancer toute la gamme des produits de poissons et de fruits de mer Brunswick et de nous y implanter dès maintenant.

J'ai une boîte de produits qu'on pourra faire distribuer, monsieur le président. Il s'agit d'échantillons de produits que nous avons mis au point pour le marché mexicain. Ils sont semblables aux produits que nous fabriquons pour d'autres pays. L'année dernière, nous avons décidé que le marché mexicain était d'une importance telle qu'il fallait y mettre le paquet en y lançant nos produits.

Vous allez remarquer que tous les produits comportent une étiquette écrite seulement en espagnol. Nos produits comprennent donc les sardines ou *sardinas canadienses*, comme disent les Mexicains; les *rodajas canadienses*, c'est-à-dire les darnes de poisson; les *filetes de arenque*, c'est-à-dire les filets de hareng; et même le *salmon rosado*, c'est-à-dire le saumon rose de la Colombie-Britannique. J'imagine que même si la langue vous est inconnue, vous allez reconnaître un certain nombre de ces produits.

Nous avons également élaboré des brochures pour le marché mexicain, ainsi qu'un certain nombre de brochures rédigées en anglais que nous distribuons aux États-Unis et au Canada. Elles vous renseigneront sur certains de nos produits ainsi que sur les façons dont nous les présentons.

À l'heure actuelle, les coûts de distribution et de promotion au Mexique sont raisonnables. Mais les exigences des entreprises alimentaires américaines feront bientôt augmenter ces coûts, et voilà pourquoi il nous semble important de nous implanter rapidement avant que ces coûts ne deviennent prohibitifs.

[*Texte*]

One of the things we found—and it's an interesting comparison. . .as I mention later in this presentation, we will spend almost $1 million in Mexico this year, trying to get our products established. That will show significant benefit to ourselves as Canadian producers, to our employees, and to our shareholders and our suppliers. This is product that will all be produced in Canada.

It's important to note that that same expenditure in Canada and the United States would not create this kind of benefit, first, because of the level of competition. One of the reasons we're moving today, before the duties are reduced, is to get in before our competition, to be aggressive and to approach this market in a very positive and aggressive way to get ourselves established.

Less than a year ago Mexico was only a dream. In March 1992 we made our first exploratory visit and met with retailers and distributors. I myself and another gentleman from our company went down to the ANTAD food show in Guadalajara, with the help and encouragement of External Affairs, Industry, Science and Technology, and International Trade, I might add, to meet with some people and to see if there was an opportunity. We were very impressed.

By June we were conducting focus groups with Mexican consumers, asking them to taste our product and talk to us about what was good and bad about it. Did they like the name "Brunswick"? Could they pronounce it? What did they think of Canada, Canadians, and Canadian fish products? I'm happy to report the news was all good. Today *Brunswick Sardinas Canadienses* is being advertised on national television and being purchased by a broad range of Mexican consumers at a price premium to that of domestic Mexican sardines.

It was interesting to sit down with Mexican consumers and get some perspective on what they think of Canada. They're very favourably impressed by Canadians. Most of the views they gave us were that they didn't know much about us, however, what they did know was very favourable. Because we were talking about food products, they tended to make their relationship as they thought about food products. Although they didn't know what we eat as Canadians, they thought we probably ate pretty well, and that therefore gave them a favourable view of us. Conversely, the same focus groups told us they were not favourably impressed with Americans. Again, that related to whatever they think

[*Traduction*]

Une chose que nous avons constatée—d'ailleurs, ça donne lieu à une comparaison intéressante. . .Comme il est mentionné plus loin dans mon exposé, nous allons dépenser presque 1 million de dollars au Mexique cette année pour essayer de lancer nos produits. Cette initiative sera certainement bénéfique, non seulement pour nous-mêmes, en tant que producteurs canadiens, mais pour tous nos employés, ainsi que pour nos actionnaires et nos fournisseurs. Il s'agit là de produits qui seront tous fabriqués au Canada.

Il convient de vous faire remarquer que ces mêmes dépenses, si elles étaient engagées au Canada et aux États-Unis, n'entraîneraient pas les mêmes avantages, d'abord en raison du degré de concurrence. Si nous prenons dès maintenant cette initiative, avant la réduction des droits de douane, c'est pour devancer nos concurrents grâce à une approche dynamique et positive qui nous permettra de bien nous établir dans ce nouveau milieu.

Il y a moins d'un an, le Mexique n'était encore qu'un rêve. En mars 1992, nous avons fait notre première visite préparatoire pendant laquelle nous avons rencontré des détaillants et des distributeurs. Un autre représentant de notre compagnie et moi-même avons visité la foire alimentaire ANTAD, tenue à Guadalajara, grâce à l'aide et à l'encouragement du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur et d'Industrie, Sciences et Technologie; cela a été pour nous l'occasion de rencontrer des gens et de voir si nous pourrions y trouver un créneau. Nous avons été très impressionnés par notre visite.

En juin, nous avons fait des recherches auprès de groupes cibles mexicains, dans le cadre desquelles ils ont été invités à essayer nos produits et à nous dire ce qui allait et ce qui n'allait pas. Aimaient-ils le nom «Brunswick»? Arrivaient-ils à le prononcer? Que pensaient-ils du Canada, des Canadiens et des produits de poisson canadiens? Je suis heureux de pouvoir vous dire que les nouvelles étaient exclusivement bonnes. À l'heure actuelle, la marque *Brunswick Sardinas Canadienses* fait l'objet d'une campagne de publicité nationale à la télévision et nos produits sont achetés par un grand nombre de consommateurs mexicains à un prix qui se compare très favorablement à celui des sardines mexicaines.

Il a été très intéressant de pouvoir s'asseoir avec des consommateurs mexicains pour savoir ce qu'ils pensent du Canada. Ils sont très impressionnés par les Canadiens. En général, ils nous disaient qu'ils ne savaient pas grand-chose sur nous, mais le peu qu'ils savaient était très positif. Puisque nous leur parlions de produits alimentaires, ils avaient tendance à faire le rapport entre cette image positive et les produits alimentaires dont on leur parlait. Bien qu'ils ne savaient pas grand-chose sur ce que nous mangeons ici au Canada, ils avaient l'impression que nous devions bien manger, ce qui leur donnait une bonne opinion de nous. Inversement, ces mêmes groupes de consommateurs nous ont

[*Text*]

Americans consume, mostly hamburgers and French fries. That gave us some insight into how we should structure our promotion and how we should promote our product, but also how aggressively we should approach this market. We have been favourably impressed with some of the results.

• 1125

I can't stress enough that it's important for Canadian companies to move today and move quickly, because I see that the opportunities will close in the future, because as American and other Canadian companies move down there, they will start to saturate the market.

Our objectives are to sell 120,000 cases of product, some of which I have distributed to you, by the year 1995. This represents approximately $2 million in wages in Canada and a market for 3,000 tonnes of fish for Canadian fishermen.

Mexico represents a market of 85 million consumers. Arguably, many Mexican consumers do not have the disposable income to buy our products. However, we estimate at least 30 million of them can and will buy the product. This represents a market larger than Canada, and Mexico is just the beginning.

I might add that where we have the product into distribution, it's moving very well off the shelves at a price premium to the domestic product. That encourages us to fuel the promotions even more. So we're quite pleased by the initial results we've achieved.

I see Mexico as only the stepping-stone to the rest of Latin America. This country currently has trade pacts with Chile, Costa Rica and Venezuela. Once we have established our subsidiary for distribution, which will be called Brunswick Pescados y Mariscas, and improve our Spanish speaking skills, we feel other opportunities in Latin America will bear fruit with a similar strategy.

As to the question of Mexican labour rates and whether they are an issue with us, Connors Brothers Ltd. has been exporting for 100 years, and trade agreements like the NAFTA open doors for Canadian products. Trade barriers, on the other hand, require shifting investment to foreign markets to avoid duties. We have invested abroad and we will again in the future, but it has never been because of low labour rates. From our experience, we have found that low labour rates do not always mean low labour costs.

Connors Brothers Ltd. has survived in a very competitive market by doing it better. Low labour rates are often offset by low productivity, poor quality, or the inability of producers and marketers in foreign countries to understand their

[*Translation*]

dit qu'ils n'étaient pas favorablement impressionnés par les Américains. Encore une fois, c'était en rapport avec les habitudes alimentaires des Américains, qui mangent surtout des hamburgers et des frites. Cette information nous a permis de savoir comment orienter notre promotion et de constater qu'il fallait une approche dynamique pour le lancement de nos produits. Nous avons d'ailleurs été favorablement impressionnés par les résultats obtenus jusqu'à maintenant.

Je ne saurais trop insister sur l'importance, pour les entreprises canadiennes, de prendre dès maintenant l'initiative de s'y implanter, car cette possibilité sera exclue une fois que le marché sera saturé à cause de l'afflux d'autres compagnies américaines et canadiennes vers cette région.

Nous nous sommes fixés comme objectif la vente de 120 000 caisses de produits — je vous en ai distribué quelques-uns — d'ici 1995. Cela représente environ 2 millions de dollars en salaires canadiens et un marché de 3 000 tonnes de poissons pour les pêcheurs canadiens.

Le Mexique représente un marché de 85 millions de consommateurs. Même s'il est vrai que bon nombre de consommateurs mexicains n'ont pas suffisamment de revenus pour acheter nos produits, nous estimons qu'au moins 30 millions d'entre eux pourront et vont acheter nos produits. Il s'agit là d'un marché plus important que celui du Canada, et le Mexique n'est que le début.

J'ajouterai que les produits qui y sont déjà distribués se vendent bien et ce, à un prix plus élevé que les produits mexicains. Cela nous encourage, d'ailleurs, à intensifier nos compagnies promotionnelles. Nous sommes donc très satisfaits de ces premiers résultats.

Pour moi, le Mexique n'est qu'un tremplin pour atteindre les autres pays d'Amérique latine. Il a actuellement des traités commerciaux avec le Chili, le Costa Rica et le Venezuela. Une fois que nous y aurons établi une filiale chargée de la distribution, qui s'appellera Brunswick Pescados y Mariscas, ce qui devrait nous permettre d'améliorer notre capacité de communiquer en espagnol, nous sommes convaincus que d'autres débouchés s'ouvriront en Amérique latine si nous adoptons une stratégie semblable.

Quant aux salaires de base mexicains et à leur importance pour notre entreprise, Connors Brothers Ltd. exporte ses produits depuis une centaine d'années, et nous sommes donc bien placés pour savoir que des accords commerciaux comme l'ALÉNA créent des créneaux pour les produits canadiens. Par contre, les obstacles commerciaux nous obligent à placer notre capital dans des marchés étrangers afin d'éviter d'avoir à payer des droits. Nous avons déjà investi à l'étranger, et nous le ferons sans doute encore, mais jamais en raison de faibles salaires. D'après notre expérience, le fait que les salaires soient peu élevés ne signifie pas toujours que les coûts de la main-d'oeuvre le seront.

Si Connors Brothers Ltd. a réussi à survivre dans un marché fort concurrentiel, c'est parce que nous ne nous sommes pas contentés de faire comme les autres. Si le faible taux des salaires peut être un atout, cet aspect positif est

[*Texte*]

customers. Connors Brothers Ltd.'s employees compare favourably with employees in developing countries doing similar work. Labour rates, often one-tenth of those in New Brunswick in our sector, accomplish one-sixth of the work, from our study and experience in other countries. With the advantages of automation, quality and strong brand recognition, we have been able to close the gap.

Why have we not looked at Mexico more seriously before? Duties of 100% in the past and price and investment controls implemented by a centrally controlled economy prevented Connors Brothers Ltd. from considering this country as a market opportunity.

This venture into Mexico is important for Connors Brothers Ltd. First-year advertising, merchandising and general promotion expenses of approximately $800,000 to establish our brand and associated products in this market is a gamble, but it is a sign of how seriously we treat this opportunity.

I might add that we've also been assisted by federal and provincial agreements to give us some assistance in getting us started in Mexico, which represents maybe 10% of that expenditure in the first year. But we'll have to repeat those kinds of expenditures over a number of years to keep the market build going.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you. Mr. MacLaren.

Mr. MacLaren: Thank you, Mr. Hirtle, for a refreshingly practical and direct presentation. I also wanted to thank you for your kind gift of some of your products. I have been wondering what I would buy my wife for her birthday, and you've happily resolved that question for me.

Mr. Barrett: What a generous gift!

Mr. MacLaren: Dave, when it comes to me, the sky's the limit. I mean, salmon and sardines!

Anyway, I listened with great attention to your statement, and I salute you for your entrepreneurship, your initiative, your investment in the market opportunities opening up in Mexico and, indeed, in the western hemisphere generally.

• 1130

I think your advice, as directed to other Canadian companies, is well placed. Tell me, you've concentrated understandably on the reduction or elimination of tariff barriers as a principal incentive for your investment in marketing your products in Mexico and subsequently, in the western hemisphere. Are health standards, packaging, or other forms of non-tariff barrier a major problem for you in any way?

[*Traduction*]

souvent neutralisé par une faible productivité, par une qualité insuffisante ou l'incapacité des fabricants et distributeurs de bien comprendre les clients qu'ils ciblent dans les pays étrangers. La situation des employés de Connors se compare favorablement avec celle des employés dans des pays en développement qui font le même travail. Leurs salaires sont souvent un dixième de ce que reçoivent les employés de notre secteur au Nouveau-Brunswick, mais ils ne font qu'un sixième du travail, d'après les résultats de notre étude de la situation dans d'autres pays. Grâce à l'automatisation de nos opérations, à la qualité élevée de nos produits et au fait que notre marque est maintenant bien connue, nous avons pu éliminer ces différences.

Pourquoi n'avons-nous pas sérieusement envisagé de nous implanter au Mexique avant maintenant? Eh bien, les droits de douane de 100 p. 100 qui existaient auparavant et les mesures de contrôle des prix des investissements qui caractérisaient l'économie centralisée du Mexique ont jusqu'ici empêché Connors Brothers Ltd. de le considérer comme un éventuel marché d'expansion.

Cette nouvelle initiative mexicaine est très importante pour Connors Brothers Ltd. Nous prenons peut-être un risque en dépensant environ 800 000$ pour la publicité, le marchandisage et la promotion générale dans la première année, afin de bien lancer notre marque et toute notre gamme de produits dans ce marché, mais cela vous indique à quel point ce nouveau débouché nous semble important.

Je vous fais remarquer également que grâce à des ententes, nous avons pu bénéficier d'une aide fédérale et d'une aide provinciale pour nous implanter au Mexique, aide qui a couvert environ 10 p. 100 de nos dépenses la première année. Mais nous allons devoir engager de nouveau ces dépenses, et ce pendant plusieurs années, pour continuer d'accroître notre clientèle.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci. Monsieur MacLaren.

M. MacLaren: Merci, monsieur Hirtle, de votre exposé fort pratique et direct. J'aimerais également vous remercier de nous avoir gentiment offert des échantillons de vos produits. Je me demandais justement ce que je pourrais bien acheter à ma femme pour son anniversaire et, heureusement, vous avez réglé la question pour moi.

M. Barrett: Quelle générosité!

M. MacLaren: Dave, ma générosité est sans bornes — surtout quand on m'offre du saumon et des sardines!

Quoi qu'il en soit, j'ai écouté attentivement votre exposé, et je vous félicite de votre esprit d'entreprise, de votre initiative et de votre décision de profiter des nouveaux débouchés au Mexique et dans tout l'hémisphère occidental.

Je pense que vos conseils sont tout à fait pertinents pour d'autres compagnies canadiennes. Je constate que la réduction ou l'éventuelle élimination des obstacles tarifaires est l'une des principales raisons pour lesquelles vous avez décidé de commercialiser vos produits au Mexique et éventuellement dans tout l'hémisphère occidental. Je me demande, cependant, si les normes sanitaires, les exigences en matière de conditionnement ou d'emballage ou d'autres formes d'obstacles non tarifaires, vous posent des problèmes?

[*Text*]

Mr. Hirtle: There are problems with non-tariff barriers. Quite often we find that even though an agreement is in place between Canada and Mexico on certain issues, the bureaucracy within Mexico hasn't got the message as yet.

Obviously the trucking problem is a non-tariff barrier that has to be resolved. We are presently trucking product; this week we will ship our twelfth truckload since September. We have to transfer the product at Laredo or Nueva Laredo and the Mexican border. This is supposed to be resolved, and I believe it will be. I think it's more a throw-back to Mexico-the-old. It was a centrally controlled economy, and these rules were in place. They're not that sophisticated in getting the message down to the troops so that they understand the new rules. We're overcoming that problem but it's an obstacle.

As to health requirements, although they are in place as well, again they're not necessarily implemented as well as they should be. That's not a problem for us because Canada's health and safety requirements on food products are very high and in general we've not had any problems with them. It is just that there's a bit of paperwork that has to be gone through. But again, as I say, we export to 50 countries around the world and we run into this quite regularly. We have a staff who I would credit with being pretty sophisticated in dealing with those issues and finding solutions to them.

Non-tariff barriers are an issue around the world, so this doesn't surprise us in any way. The EEC can throw more non-tariff barriers at you than, I think, Mexico will. I would think that the NAFTA will in time resolve most of them.

Mr. MacLaren: And indeed the Uruguay Round, if we have a successful Uruguay Round.

Mr. Hirtle: That's correct.

Mr. MacLaren: I believe my colleague Mr. LeBlanc would like to continue with some questions.

Mr. LeBlanc: You said you are gambling on the NAFTA being approved. What happens if it isn't approved?

Mr. Hirtle: I would say, if it isn't approved, then the company will not get a return on its investment. We don't see a profit in this venture for at least three to five years. I think there are benefits, first of all, to our employees and to our fishermen at the moment. We've taken a very long-term view of this.

I would say initially that if we don't get approval, we will probably raise our prices, which will shrink our volume. Mexico has a sardine industry, and if we feel we have a reasonable franchise and a business there with the brand-name we've built up, I would say we might consider producing in Mexico. That's my point.

[*Translation*]

M. Hirtle: Les obstacles non tarifaires posent effectivement certains problèmes. Nous constatons très souvent que même lorsqu'il existe une entente entre le Canada et le Mexique dans certains secteurs, la bureaucratie mexicaine n'est pas disposée à l'appliquer.

Evidemment, le problème du transport routier constitue un obstacle non tarifaire qu'il faut absolument éliminer. En ce moment, nous acheminons nos produits par camion; cette semaine, nous allons expédier notre douzième charge complète depuis septembre. Nous devons transférer les produits à Laredo ou Nueva Laredo et à la frontière mexicaine. Ce problème est censé être déjà réglé, et je suis convaincu qu'il va bientôt l'être. Pour moi, c'est un exemple de l'attitude rétrograde qui dominait auparavant au Mexique. Comme son économie était dirigée par les autorités centrales, on a mis en place toutes sortes de règles. Malheureusement, ils n'ont pas encore réussi à bien faire comprendre aux troupes que les règles ont changé. Ce problème est en voie de se régler, bien qu'il représente encore un obstacle pour l'instant.

Quant aux normes sanitaires, bien qu'elles soient déjà bien définies, encore une fois, elles ne sont pas forcément respectées. Cela ne pose pas de problème pour nous, évidemment, puisque les normes d'hygiène canadiennes visant les produits alimentaires sont très élevées. La paperasserie nous semble parfois excessive, mais encore une fois, nous exportons nos produits dans une cinquantaine de pays dans le monde et, par conséquent, nous avons déjà rencontré ce genre de problèmes. Cependant, nous avons des employés assez calés en la matière qui arrivent toujours à trouver des solutions.

Donc, comme les barrières non tarifaires posent un problème dans le monde entier, ce genre de situation ne nous surprend guère. Je dirais même que la CEE est plus à blâmer que le Mexique du point de vue du nombre de barrières non tarifaires qu'elle érige. J'ai l'impression que l'ALÉNA va finir par en éliminer la majorité.

M. MacLaren: Et l'Uruguay Round, si nous en arrivons à bout un jour.

M. Hirtle: C'est exact.

M. MacLaren: Je pense que mon collègue, M. LeBlanc, voudrait vous poser quelques questions.

M. LeBlanc: Vous avez dit que vous misez sur l'approbation de l'ALÉNA. Qu'arrivera-t-il si l'accord n'est pas approuvé?

M. Hirtle: Eh bien, si l'accord n'est pas ratifié, notre entreprise n'aura pas de rendement sur son investissement. D'ailleurs, nous ne prévoyons pas de faire des bénéfices avant 3 ou 5 ans. Par contre, nous en retirerons des avantages dans l'immédiat pour nos employés et nos pêcheurs. Nous avons décidé de nous concentrer sur le long terme.

Je suppose que si l'accord n'est pas approuvé, nous allons sans doute augmenter nos prix, ce qui aura pour effet de faire réduire notre volume. Le Mexique a déjà une industrie de la sardine, et si notre entreprise marche relativement bien et notre marque semble bien acceptée, nous allons peut-être envisager de fabriquer nos produits au Mexique. Voilà justement ce qui pourrait arriver.

[*Texte*]

From past experience, we have an operation in Scotland that basically is there because we couldn't get value-added Canadian fish products in there, so we built a business to do that. We've had problems with currency shifts and everything, but when you have a view to sell in as many markets as possible, you look at the barriers. If you can reduce your costs by 20% immediately, you have to take a very serious look at how you are going to protect your market.

Our view is that if you have good markets with strong demand, you can solve a lot of problems in your company. So if the NAFTA didn't go through, we'd have to look at how we'd protect what we've built and invested in, and if 20% duties are an issue, that's one option we might consider.

Our view is that there is a benefit, and Mexican consumers are telling us today that they want to continue to buy our products and they like what we're doing. So I would hope the NAFTA is approved, and product comes out of our plants in New Brunswick.

• 1135

Mr. LeBlanc: You talked about the market for your product and the fact that it is a mature market in the developed world. Is the focus of your future activity going to be in the developing world? Has it been in the developing world in other countries so far? You sell in 50 countries, so some of them must be developing countries.

Mr. Hirtle: Interestingly enough, of late much of our growth has been in the U.S. But it's been at the expense of our competition. The market not being a growth market, we have taken business away from weaker competitors, a number of foreign producers trying to sell in the U.S. That probably relates to their inability to understand the American consumer or the American customer, it being a retail trade. We believe in continuity, consistency, quality, and a brand-name. We've supported that and we've built our distribution.

We moved very aggressively back in the early 1980s, when the Canadian dollar was weaker. Rather than put that extra money in our pocket, we went after market share in the U.S. I would say 15 years ago our market share in the U.S. was about 10%. Today, for our products within the category in which we sell, our market share is about 26%. So that has been where a lot of our growth has come from. Although we have 80% of the market in Canada, the market is flat, and as a result 80% of it is flat as well.

[*Traduction*]

Si nous nous sommes implantés en Ecosse, c'est surtout parce qu'il nous était impossible d'y commercialiser des produits de poisson canadiens à valeur ajoutée; nous avons donc décidé de lancer notre propre entreprise à cette fin. Nous avons connu un certain nombre de problèmes en raison de la fluctuation des taux de change, mais quand on veut vendre sur le plus grand nombre de marchés possible, on doit tenir compte des obstacles. Si l'on peut réduire immédiatement ses frais de 20 p. 100, par exemple, il faut envisager de telles mesures pour bien protéger son marché.

A notre avis, quand on a de bons marchés où la demande est forte, cela règle énormément de problèmes. Si l'ALÉNA ne devait pas être adoptée, il faudrait qu'on trouve le moyen de protéger notre entreprise et notre investissement, et si des droits de douane de 20 p. 100 représentent un obstacle important, nous pourrions éventuellement explorer la possibilité de fabriquer nos produits sur place.

En ce qui nous concerne, c'est avantageux, et les consommateurs mexicains nous disent aujourd'hui qu'ils veulent continuer d'acheter nos produits et qu'ils les apprécient. Donc, j'espère que l'ALÉNA va être ratifiée et que nos produits vont continuer d'être fabriqués dans nos usines au Nouveau-Brunswick.

M. LeBlanc: Vous avez parlé du marché qui existe pour vos produits et du fait que les marchés du monde industrialisé sont des marchés établis. Avez-vous donc l'intention de vous concentrer à l'avenir sur les marchés des pays en développement? Vos projets d'expansion sont-ils déjà axés sur d'autres pays en développement? Vous vendez vos produits dans 50 pays différents, et j'imagine qu'un certain nombre d'entre eux sont des pays en développement.

M. Hirtle: Chose très intéressante, c'est aux États-Unis que nous avons pris le gros de notre expansion dernièrement. Mais notre chiffre d'affaires s'est accru aux dépens de nos concurrents. Comme il ne s'agit pas d'un marché en pleine expansion, nous avons dû saisir une partie des volumes de concurrents plus faibles, à savoir un certain nombre de producteurs étrangers qui essaient de commercialiser leurs produits aux États-Unis. S'ils n'y arrivent pas, c'est sans doute parce qu'ils n'arrivent pas à comprendre le consommateur ou le client américain — car il faut se rappeler qu'on parle de la vente au détail. Nous croyons fermement à l'importance de la continuité, de la régularité, de la qualité et de la marque. Nous avons axé nos efforts là-dessus et nous avons également amélioré nos réseaux de distribution.

Nous avons d'ailleurs lancé une campagne très dynamique au début des années quatre-vingts, au moment où le dollar canadien était faible. Plutôt que d'empocher ces bénéfices, nous avons décidé d'augmenter notre part de marché aux États-Unis. Je dirais qu'il y a environ 15 ans, nous avions peut-être 10 p. 100 du marché américain. À l'heure actuelle, notre part de marché est d'environ 26 p. 100 pour notre catégorie de produits. Donc, c'est surtout dans ce marché-là que nous avons pris de l'expansion. Bien que nous détenions 80 p. 100 du marché canadien, ce marché est calme, et donc, ces 80 p. 100 ne génèrent pas beaucoup d'activités.

[*Text*]

In the other markets. . .we're very big in the Caribbean markets. In Australia we have a 26% market share; in New Zealand a 60% market share. We don't do very much in Europe, of course.

But I'd say in the past our growth has been at a huge expense in the U.S. When you're out there battling in a shrinking market against aggressive competitors, you're not spending your dollars effectively. It goes back to my statement. If Mexico opens up for us, we have a five-year window when we can spend money and build a market, and spend it very effectively, relative to trying to get the same value out of the domestic and U.S. market.

Mr. LeBlanc: Your product is considered a high-value-added fish product, since there's a fair bit of—

Mr. Hirtle: Yes, there'd be a lot of value-added in our fish products. You're processing the fish. It's fairly labour intensive, in most cases. The can is not an inexpensive package, and of course that's a factor as well.

Mr. LeBlanc: Would you say demand for it would be income elastic? In other words, would demand for that product increase with income? Do you sell to a higher income or a lower income? Is that the focus of your market?

Mr. Hirtle: We have to treat every market differently. In Mexico it would be what we would call an "up-market" product.

Mr. LeBlanc: It's up-market. But it's not up-market in the United States.

Mr. Hirtle: In the United States and in Canada we would call it middle to low market, or we might say blue-collar market. It's a lunch-bucket product.

You have to look at each market independently. That's why we did the focus groups, and that's why we took a lot of time trying it, when we developed the commercial we are running on Televisas in Mexico now. We had to make sure who it was we were talking to. That's a very critical thing in marketing any product: to make sure you focus your advertising dollars and your promotion dollars on the right consumer, the one who's prepared to listen and prepared to buy the product.

Again, it relates to the consumer. If you're in a developed market, or developed country, then you're probably selling to a lower-income consumer, because with the higher disposable or discretionary income you have a greater opportunity to buy things. In Mexico, of course, refrigeration is not yet a factor in many homes, so canned fish demands a great deal more interest amongst a lot of consumers, even up-market consumers. But that will change. You can see

[*Translation*]

Dans d'autres marchés... par exemple, nous sommes très actifs sur les marchés antillais. En Australie, nous détenons 26 p. 100 du marché; en Nouvelle-Zélande, 60 p. 100. En Europe, évidemment, nos activités sont assez limitées.

Mais je dirais que l'expansion que nous avons connue par le passé nous a coûté cher aux États-Unis. Quand on doit livrer bataille, dans un marché de plus en plus petit, à des concurrents acharnés, on ne dépense pas son argent de façon efficace. Cela rejoint ce que je vous disais tout à l'heure. Si les choses marchent bien au Mexique, nous aurons une période d'environ cinq ans pendant laquelle nous pourrons dépenser notre argent de façon efficace pour accroître notre marché alors que les mêmes sommes investies au Canada ou aux États-Unis ne nous donneraient pas les mêmes résultats.

M. LeBlanc: Vos produits de poisson sont considérés comme des produits à valeur ajoutée élevée, n'est-ce pas, puisqu'il y a...

M. Hirtle: Oui, nos produits de poisson ont beaucoup de valeur ajoutée. Nous transformons le poisson, ce qui est une activité à forte intensité de main-d'oeuvre, dans la plupart des cas. La boîte coûte assez cher, ce qui est un autre facteur, évidemment.

M. LeBlanc: Pensez-vous que la demande pour vos produits soit élastique par rapport au revenu des consommateurs? Autrement dit, la demande pour vos produits va-t-elle augmenter à mesure qu'augmente le revenu des consommateurs? Vendez-vous vos produits à des consommateurs à revenu élevé ou à revenu faible? Quelle est votre clientèle cible?

M. Hirtle: Chaque marché est différent. Au Mexique, nous vendons un produit de qualité supérieure qui s'adresse aux consommateurs à revenu élevé.

M. LeBlanc: Ah, bon. Mais ce n'est pas le cas aux États-Unis.

M. Hirtle: Aux États-Unis et au Canada, c'est une clientèle à revenu moyen ou faible, ce qu'on pourrait appeler le marché des cols bleus. Là c'est considéré comme un produit de boîte à lunch.

Il faut voir chaque marché comme une entité distincte. Voilà pourquoi nous avons fait des recherches auprès des groupes cibles mexicains, et c'est pourquoi nous avons longuement testé le message publicitaire que nous avons élaboré pour le marché mexicain et qui passe actuellement à *Televisas*. Nous devions absolument être sûrs de notre public. C'est tout à fait essentiel quand on veut commercialiser un produit: il faut axer sa publicité et sa campagne de promotion sur le bon consommateur, c'est-à-dire celui qui est prêt à vous écouter et à acheter votre produit.

Encore une fois, le consommateur joue un rôle primordial. Si vous avez affaire à un marché établi, ou à un pays industrialisé, vous vendez sans doute vos produits à des consommateurs à plus faible revenu, car ceux qui ont un revenu disponible ou discrétionnaire plus élevé peuvent se permettre d'acheter plus de choses. Au Mexique, bien entendu, il y a encore beaucoup de maisons qui n'ont pas de réfrigérateur, et le poisson en boîte intéresse donc un grand

[*Texte*]

that changing rapidly. You can see them starting to follow the same patterns as in North America.

[*Traduction*]

nombre de consommateurs, même les consommateurs à revenu élevé. Mais tout cela va changer. D'ailleurs, les choses évoluent assez rapidement. Au niveau de la consommation, leurs tendances sont de plus en plus semblables à celles qu'on retrouve en Amérique du Nord.

• 1140

Mr. MacLaren: I understand you to say, Mr. Hirtle, that you invested in Scotland to supply the European Community because of your inability to jump over the trade barriers erected by the European Community. By contrast, you would supply the Mexican market from Canada because the trade barriers you anticipate will be reduced or eliminated as a result of NAFTA.

M. MacLaren: Je crois vous avoir entendu dire, monsieur Hirtle, que si vous avez décidé de vous implanter en Écosse pour approvisionner le marché européen, c'est en raison de votre incapacité de contourner les obstacles commerciaux érigés par la Communauté européenne. Toutefois, vous avez l'intention d'approvisionner le marché mexicain à partir du Canada, étant convaincus que les obstacles au commerce qui existent actuellement vont être réduits ou même éliminés si l'ALÉNA est adopté.

Mr. Hirtle: That's correct.

M. Hirtle: C'est exact.

Mr. Bird: I think your story is just a classic demonstration of the value of both the free trade agreement and NAFTA. I gather from your remarks that it would be inconceivable to you that Canada would not adopt the North American Free Trade Agreement.

M. Bird: Pour moi, votre expérience est une illustration classique de la valeur de l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA. Si je vous comprends bien, vous trouveriez inconcevable que le Canada n'adopte pas l'Accord de libre-échange nord-américain.

Mr. Hirtle: I'll keep my comments to the area of fish and fish products. I've been in the fish business in Canada for probably 23 years with a couple of different companies. Prior to that I worked for Procter & Gamble, which was very heavily into marketing. But I would say as a producer of a food product for consumers, Canada has to look at a market, as it did with the free trade agreement, of 250 million people as a trade-off. I think we have to look at the potential market. We see 30 million people able to buy our product in Mexico and I see that growing. As Mexico's economy grows so do our opportunities, there's no question about it.

M. Hirtle: Je vais me contenter de parler du poisson et des produits de poisson. Je travaille dans ce secteur au Canada depuis 23 ans. J'ai travaillé avec plusieurs compagnies différentes. Avant cela, je travaillais pour Procter & Gamble, qui insistait beaucoup sur le marketing. Dans mon optique de fabricant de produits alimentaires destinés aux consommateurs, j'estime que le Canada doit absolument y voir, comme il l'a fait pour l'Accord de libre-échange, une voie d'accès à un marché de 250 millions de personnes. Il faut mettre l'accent sur les possibilités qu'offre ce marché. Dans notre cas, nous envisageons que 30 millions de personnes seront en mesure d'acheter nos produits au Mexique, et que ce chiffre va sans doute aller en augmentant. À mesure que l'économie mexicaine va croître, nos possibilités d'expansion seront également plus grandes.

Mr. Bird: We were talking earlier about the need for the creation of jobs. I was trying to advance my conviction that jobs are most readily created as our manufacturing companies expand their markets and are able to grow. You've mentioned this will create $2 million in new wages at your plant. How many new jobs will that involve?

M. Bird: Nous avons parlé tout à l'heure de la nécessité de créer des emplois. J'essayais de faire valoir qu'il est plus facile de créer des emplois lorsque les entreprises manufacturières trouvent de nouveaux débouchés et peuvent prendre de l'expansion. Vous avez dit que votre projet d'expansion va créer de nouveaux salaires d'une valeur de 2 millions de dollars dans votre usine. De combien d'emplois s'agit-il?

Mr. Hirtle: I have to do the math on it. There will most definitely be new jobs. I think one of the reasons we're somewhat successful relative to other companies — we have other companies in the fish processing area — is the plant we have at Black's Harbour operates 10 or 11 months of the year. We've done that by various ways of freezing product and repacking it and putting in some productivity improvements and everything else.

M. Hirtle: Il va falloir que je fasse des calculs. Mais je peux vous assurer qu'il y aura de nouveaux emplois. Je pense que l'une des raisons pour lesquelles nous avons eu plus de succès que d'autres compagnies — il y en a d'autres dans le domaine de la transformation du poisson — c'est parce que notre usine à Black Harbour est active pendant 10 ou 11 mois de l'année. Cela est possible, d'une part, parce que nous avons conçu différentes manières de congeler le produit et de le réemballer ensuite et, d'autre part, parce que nous avons réussi à améliorer notre productivité.

[*Text*]

There's no question we would have to add people to that plant or to one of the other plants in New Brunswick. We'll try to get some productivity improvements in there. But there's no question that $2 million, in our view, probably equates to more people and a longer packing season. . .a little bit of both. I think to some extent it probably means more people. Quite frankly, I haven't done that math.

Mr. Bird: The other thing that's interesting to me is that you see Mexico not just for its own value as a market of 30 million customers for you — it's a market of 85 million altogether — but as a launching pad to Latin America.

Mr. Hirtle: No question. One of our limitations today is the number of people who speak Spanish well within the company. We're on a training program on that at the present time.

But the office we're setting up to handle our distribution of our product, which is a company called Brunswick Pescados Y Mariscas, will be in Mexico City. We see opportunity. We're looking at Guatemala right away, which is not one of the countries we've traditionally sold to. Because of the old Latin American free trade agreement, all of South America has been unavailable to us.

As a by-product of what we did with the Spanish packaging, we received an order from Spain for a container of sardines. Spain is the world producer of sardines but it has decided to take a container of product which will go in a couple of weeks' time. So it has just created an aggressive attitude amongst our company and the employees of our company to see some future growth.

• 1145

Mr. Bird: I was interested in your comments. You said you had 10% of the U.S. market in your market niche before the free trade agreement.

Mr. Hirtle: Well, probably a bit before the free trade agreement. I would say back in the late 1970s it was about 8% to 10%.

Mr. Bird: It has grown to 26%. How much of that would you credit to the free trade agreement; that is to say, the opening of the American market to you?

Mr. Hirtle: It is difficult to say. I will unfold how that happened.

During the early 1980s we took a very aggressive approach to the United States market because of the lower value of the Canadian dollar. We were able to build share. Again, we cannibalized some of our competitors at the time. We went out after that period and acquired a brand. We literally bought a brand. So that built some of our share. Then, when the free trade agreement came along, we were able to take those extra revenues we weren't paying to the U.S. government in tariff and continue to fuel an aggressive approach. And we continue that.

[*Translation*]

Donc, il ne fait aucun doute que nous serions obligés d'augmenter nos effectifs soit dans cette usine-là, soit dans une autre usine au Nouveau-Brunswick. Nous allons également prendre des mesures pour améliorer notre productivité. Si l'on parle de 2 millions de dollars, pour nous, cela signifie plus d'employés et une saison d'emballage plus longue. . . un peu des deux, quoi. Jusqu'à un certain point, cela suppose un plus grand nombre d'employés. Mais pour vous dire vrai, je n'ai pas encore fait ce calcul.

M. Bird: L'autre chose qui m'a intéressé, c'est que vous considérez le Mexique non seulement comme un marché important de 30 millions de consommateurs — en tout, 85 millions — mais comme un tremplin pour pénétrer d'autres pays d'Amérique latine.

M. Hirtle: Oui, absolument. À cet égard, nous sommes encore un peu limités du fait que peu de nos employés parlent bien espagnol. Mais ils sont actuellement en train d'être formés.

La société que nous mettons sur pied pour se charger de la distribution de nos produits, qui s'appelle Brunswick Pescados Y Mariscas, se trouvera à Mexico. Donc, nous y voyons énormément de possibilités. Nous envisageons de faire quelque chose au Guatemala, qui n'est pas un pays auquel nous vendons habituellement nos produits. À cause de l'ancien accord de libre-échange latino-américain, toute l'Amérique du Sud nous a été fermée.

Après avoir créé nos emballages en espagnol, l'Espagne nous a commandé un conteneur de sardines. L'Espagne est le plus important producteur mondial de sardines, mais elle a décidé de nous acheter un conteneur de produit qui va être expédié d'ici deux ou trois semaines. Cela a en fait abouti à créer une attitude dynamique au sein de notre société et de son personnel face aux perspectives de croissance futures.

M. Bird: Vos commentaires m'ont intéressé. Vous avez déclaré que votre entreprise contrôlait aux États-Unis 10 p. 100 du créneau de marché qui vous concerne avant l'Accord de libre-échange.

M. Hirtle: Sans doute un peu avant l'Accord de libre-échange. Je dirais que vers la fin des années soixante-dix, nous contrôlions entre 8 et 10 p. 100 de ce micro-marché.

M. Bird: Vous en êtes aujourd'hui à 26 p. 100. Quelle est selon vous la part de l'Accord de libre-échange, c'est-à-dire de l'ouverture du marché américain, dans cette progression?

M. Hirtle: C'est difficile à dire. Je vais expliquer brièvement comment les chose se sont passées.

Au début des années quatre-vingt, nous avons adopté une approche très dynamique vis-à-vis du marché américain pour tirer parti de la faiblesse du dollar canadien. Cela nous a permis d'élargir notre part de marché. Nous en avons aussi profité pour cannibaliser certains de nos concurrents. Nous avons ensuite opéré au grand jour et fait l'acquisition d'une marque. Nous avons littéralement acheté une marque et ainsi élargi notre part de marché. Par la suite, lorsque l'Accord de libre-échange est entré en vigueur, nous avons pu utiliser une partie de ce revenu supplémentaire que nous ne versions pas aux Américains sous forme de droits de douane pour poursuivre notre vigoureuse campagne commerciale. Et c'est ce que nous continuons de faire actuellement.

[*Texte*]

To say how many percentage points relate to the free trade agreement, I don't —

Mr. Bird: The reason I am pursuing this is that it seems to me you represent an excellent example of the whole theory of the free trade agreement and NAFTA. Here is a small New Brunswick manufacturer... I can remember calling on your plants 30 years ago. I used to be in the roofing business. I sold some of the tar that seamed some of your fish plant roofs in those days. Connors Brothers Ltd. was a small company.

Here is a small company in New Brunswick that has grown for a number of reasons but is now starting to grow dramatically as a result of the free trade agreement, starting to grow dramatically into Mexico, starting to look at Latin America. It just seems to me it represents the kind of quantum leap, the new horizon that had to be created to fuel your company, and that same analogy pertains the province and the country generally. It doesn't pertain to every industry, obviously. Some adjustments take place.

Mr. Chairman, I think this is just a superb witness example of what free trade has meant and what NAFTA can and will mean to New Brunswick and to Canada.

Mr. Hirtle, thank you very much for coming. It was an excellent presentation.

Mr. Hirtle: Thank you.

Mr. Barrett: Mr. Hirtle, there is no press here, so this can be used for your advantage or you might want to ignore it entirely. When I grew up as a youngster working in my father's business, I was confined to serfdom in his operation every Saturday, as all the sons of fathers in business are. But one of my lasting memories is every Saturday morning, after we were involved in very early product purchases, sitting down in a small room next to his office and eating Brunswick sardines on toast as we discussed the day's business.

One of the greatest disappointments was when you introduced the tomato-packed sardine, which I will not criticize, even though there is no press here. I preferred the in-oil.

Mr. Bird: Try the ones in mustard.

Mr. Barrett: No, not in mustard. Those of us who were dedicated sardine eaters were shocked at the —

An hon. member: Have you tried the lemon ones?

Mr. Barrett: No.

Mr. Hirtle: You'll notice in the samples I passed around there are some with hot tabasco peppers. That should excite you.

Mr. Barrett: Fortunately I did not get that.

I also, with nostalgia, found the photostat of your old label, which was interesting. I think the packaging is wonderful. The changes were necessary, but for me the memories are very great. It is, of course, a blue-collar product in Canada now, and you are very successful.

[*Traduction*]

Évaluer en pourcentage l'effet de l'Accord de libre-échange, je ne pourrais...

M. Bird: Je m'attarde sur cet aspect de la question parce que vous me paraissez constituer un excellent exemple de toute la théorie associée à l'Accord de libre-échange et à l'ALÉNA. Voici une petite entreprise manufacturière du Nouveau-Brunswick... je me souviens avoir visité vos usines il y a une trentaine d'années. Je travaillais alors dans l'industrie de la toiture et je vous ai vendu le goudron qui a servi à recouvrir les toits de quelques-unes de vos conserveries de l'époque. Connors Brothers Ltd. était une petite entreprise.

Voici donc une petite entreprise du Nouveau-Brunswick qui s'est développée pour plusieurs raisons, mais qui entre aujourd'hui dans une phase d'expansion spectaculaire par suite de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, commence à obtenir des résultats spectaculaires au Mexique et s'intéresse à l'Amérique latine. Cela me paraît illustrer le type de bond quantique, le nouvel environnement qu'il était nécessaire de créer pour dynamiser votre entreprise; je crois que la chose est également vraie pour la province et le pays dans son ensemble. L'analogie ne vaut évidemment pas pour toutes les industries, car certaines ont dû s'ajuster.

Monsieur le président, je pense que nous avons là le parfait exemple de ce que le libre-échange a apporté et de ce que l'ALÉNA peut apporter au Nouveau-Brunswick et au Canada.

Monsieur Hirtle, je vous remercie chaleureusement d'être venu. C'était une excellente présentation.

M. Hirtle: Merci.

M. Barrett: Monsieur Hirtle, la presse n'étant pas représentée ici, vous pouvez soit en tirer parti soit ignorer complètement le fait. Pendant mon adolescence, je travaillais tous les samedis dans l'entreprise de mon père où ma condition n'était pas très différente, tout comme celle de tous les garçons qui travaillent pour leur père, à celle des serfs au Moyen Âge. De cette époque, je conserve le souvenir vivace des sardines Brunswick que nous mangions sur des toasts avec mon père tous les samedis matins dans une petite pièce attenante à son bureau une fois terminé notre approvisionnement et tout en discutant des affaires du jour.

J'ai été énormément déçu lorsque vous avez commercialisé les sardines à la tomate que je m'abstiendrai de critiquer même s'il n'y a pas de journalistes ici. Je préfère les sardines à l'huile.

M. Bird: Essayez celles à la moutarde.

M. Barrett: Non pas à la moutarde. Ceux d'entre nous qui étaient des amoureux de la sardine ont été choqués par...

Une voix: Avez-vous essayé les sardines au citron?

M. Barrett: Non.

M. Hirtle: Vous remarquerez que parmi les boîtes d'échantillon que je vous ai distribuées, il y a des sardines épicées au tabasco. Cela devrait vous exciter.

M. Barrett: Heureusement que je n'ai pas eu ces boîtes-là.

J'ai également retrouvé, non sans une certaine nostalgie, et avec intérêt un photostat de votre vieille étiquette. Je trouve l'emballage magnifique. Il était sans doute nécessaire de le changer, mais cela me rappelle des souvenirs très chers. C'est devenu maintenant au Canada un produit de «Cols bleux» qui se vend bien.

[*Text*]

I wanted to ask you specifically about a couple of things. Your comment about access to the Mexican market... You estimate about 30 million people able to buy now. Statistics we have indicate half the population is under the age of 15.

Mr. Hirtle: That is correct.

Mr. Barrett: Roughly, 16 or whatever. So you're looking at 30% of the other half. The numbers I have don't indicate that kind of universe for disposable income. So I just raise that as a question mark.

• 1150

The other thing I wanted to ask you is this. You said in your statement that Connors Brothers Ltd. is also a large supplier of frozen herring roe to Japan; you said verbally, from the east coast.

Mr. Hirtle: That's correct, frozen herring roe, not...

Mr. Barrett: A great market for both coasts—

Mr. Hirtle: Yes, it is.

Mr. Barrett: —and one of the prime producers of income for the fishing industries, with tremendous possibility of expanding in the Asian market.

Mr. Hirtle: Not to deviate from Mexico or NAFTA, I think we're in for maybe a tough year on the herring roe, but Japan is a good market and I'm optimistic that in the long term some jobs may shift from Japan to Canada to try to get more value adding done on both the east and west coasts.

Mr. Barrett: That's what I was going to raise, in the old days. The Japanese at least are in a position to contemplate coming over. Do you see, on the downside of that, the possibility of Japanese investment in Mexico to upgrade their offshore fisheries and sardine fisheries, high-quality production in Mexico?

Mr. Hirtle: Yes, that's a possibility. They have a history of going abroad. They always do it in high quality. They set up very good-quality plants with very high standards. We don't see much of it today. We've talked to a number of producers down there, but certainly it's a possibility for the future.

Mr. Barrett: So the other side of this trade agreement is that investment that might come, say from Japan into our fisheries, might look attractive for an offshore investor like Japan to go directly to Mexico and then buy back into this market.

Mr. Hirtle: It's a possibility. I think that in terms of fishery resources Japan favours Canada, no question.

[*Translation*]

Je voulais vous poser une ou deux questions précises et entendre vos commentaires au sujet de l'accès au marché mexicain... Vous estimez que ce marché représente actuellement environ 30 millions de consommateurs. Les statistiques dont je dispose montrent que la moitié de la population est âgée de moins de 15 ans.

M. Hirtle: C'est exact.

M. Barrett: Enfin, âgée de moins de 16 ans ou à peu près. Il est donc question de 30 p. 100 de l'autre moitié de la population. Les chiffres en ma possession ne correspondent pas à l'existence d'un revenu disponible d'une telle envergure. C'est pourquoi je me pose des questions à cet égard.

Je voulais également vous demander ceci: vous dites dans votre mémoire que Connors vend beaucoup de rogue de hareng congelée au Japon; vous avez précisé verbalement que cette denrée venait de la côte Est.

M. Hirtle: C'est exact; les rogues de hareng congelées, n'ont pas...

M. Barrett: Il s'agit d'un énorme marché aussi bien pour la côte Atlantique que pour la côte Pacifique...

M. Hirtle: Oui, c'est vrai.

M. Barrett: ... et il constitue l'une des principales sources de revenu des industries qui vivent de la pêche et offre d'exceptionnelles perspectives d'expansion sur le marché asiatique.

M. Hirtle: Pour nous en tenir au Mexique ou à l'ALÉNA, je pense que nous allons sans doute vivre une année difficile dans le domaine des rogues de hareng; toutefois, le Japon est un marché intéressant et j'ai bon espoir qu'à long terme on pourrait constater un déplacement de certains emplois du Japon vers le Canada, aussi bien sur la côte Est que sur la côte Ouest, afin de rapatrier certaines activités génératrices de valeur ajoutée.

M. Barrett: C'est la question que j'allais aborder. Les Japonais peuvent quant à eux envisager de venir de ce côté. Entrevoyez-vous, si l'on s'arrête à l'aspect négatif des choses, la possibilité que les Japonais investissent au Mexique dans le but d'améliorer la qualité de leurs conserveries à l'étranger, notamment leurs conserveries de sardines et parviennent à une production de très haute qualité au Mexique?

M. Hirtle: C'est effectivement une possibilité. Ils ont l'habitude de s'installer à l'étranger où ils visent la haute qualité. Ils implantent des usines de bonne qualité fonctionnant avec des normes rigoureuses. Le phénomène n'est pas très apparent de nos jours. Nous avons parlé avec plusieurs fabricants là-bas, mais c'est certainement une possibilité à l'avenir.

M. Barrett: Ainsi, l'autre aspect de cet accord commercial est que les capitaux qui auraient pu venir, disons, du Japon et être investis dans nos usines de poisson, risquent d'être canalisés par les investisseurs étrangers, notamment les Japonais, directement vers le Mexique et que cela entraîne des achats de contrepartie sur le marché local.

M. Hirtle: C'est une possibilité. Je pense toutefois qu'il ne fait aucun doute qu'en matière de ressources halieutiques, le Japon accorde sa préférence au Canada.

[*Texte*]

Mr. Barrett: Okay, but the possibility exists. I want to go to page 4 of your document and paragraphs 1 to 4, wherein you talk about productivity and competitive labour costs and everything else. It is just my opinion that we have not done enough thorough research work to examine what I consider to be beliefs that may essentially be myths about (a) productivity, (b) capacity and quality work, and (c) skills.

The only study I've been able to find is done by Professor Harley Shaiken at the University of California. He's a professor of communications and economics at the San Diego campus. I read some of his stuff. He's frequently quoted in the *New York Times*, and I went to visit him simply because he's the only one I know who's done that comparative cost work.

He did a five-year study on a different industry than yours — it was automobile — and it was shocking for me to learn that some of the concepts we have are myths. For example — and I'll be very brief — he did a five-year study on Ford Escort and Volkswagen, two plants. Productivity in five major components were below, but not below 90% on average, and in one area, engine blocks, they were at 108% capacity.

As for technical skills, compared to eight-year-level trades workmen in North America, they had trained them in six months, and their productivities ranged in four of the five at 90%, and one at 108%, in the engine blocks. All-in costs in U.S. dollars for the North American automobile producer to examine were $32.50 an hour for the Canadian worker because we have medicare — and it was cheaper than the American — it was $36 U.S. an hour for the American worker, the gap again being the medical, and $4.60 an hour for the Mexican worker.

Now, all of us are conditioned to be nationalists. It's in the nature of us human beings. But capital can't have that sympathy, and when you talk about a 20% gap in terms of wages or costs, sooner or later hard-nosed board members have to make some decisions about labour costs vis-à-vis the kind of productivity that obviously exists. So would he be able to resist the pressure?

You have a production line now that you say is running 10 months a year, which is excellent. I don't know the nature of what you're able to do to hold your commodity to open the access to the product for productivity, but if you go 12 months a year and you do two shifts, you've got a limited frame here.

• 1155

Somewhere down the line, as the success you've already shown you are, you're going to have to make new capital investments. The temptation to relocate with a massive gap in energy prices through Pemex, which is not included in the NAFTA agreement... Pemex escapes the commitment we made, so they're in a position to subsidize a manufacturing base through lower-cost energy. Sooner or later you've got to look at all those factors and make a decision about protecting

[*Traduction*]

M. Barrett: Oui, mais la possibilité est réelle. Je vous renvoie à la page 4 de votre mémoire, plus précisément aux paragraphes 1 à 4 où il est question de productivité et de compétitivité des coûts de main-d'oeuvre et autres questions connexes. Je suis d'avis que nous n'avons pas fait suffisamment de recherches approfondies susceptibles de démythifier 1) la productivité, 2) la capacité et la qualité de main-d'oeuvre, et 3) sa qualification.

La seule étude que j'ai pu trouver a été effectuée par le professeur Harley Shaiken de l'Université de Californie, qui enseigne les communications et l'économie sur le campus de San Diego. J'ai lu une partie de ses recherches qui sont fréquemment citées par le *New York Times*, et je lui ai rendu visite parce que c'était, à ma connaissance, le seul à avoir fait des recherches comparatives sur le coût du travail.

Le professeur Shaiken a réalisé une étude de cinq ans sur une autre industrie que la vôtre — l'industrie automobile — et j'ai été choqué d'apprendre que beaucoup de nos concepts ne sont ni plus ni moins que des mythes. Ainsi — et je m'en tiendrai à l'essentiel — ce professeur a réalisé une étude de cinq ans sur deux usines de fabrication d'automobiles, la Ford Escort et la Volkswagen. Pour ce qui concerne cinq composantes majeures, la productivité était inférieure, mais pas au-dessous de 90 p. 100 en moyenne, et dans un domaine, celui des blocs-moteur, elle se situait à 108 p. 100 des capacités de production.

Au plan des qualifications techniques, par comparaison à des ouvriers nord-américains avec huit ans d'expérience, ils leur avaient offert une formation de six mois et leur productivité se situait pour 4 des 5 composantes à 90 p. 100, et à 108 p. 100 dans le cas des blocs-moteur. Les coûts globaux en dollars américains auxquels était confronté le fabricant automobile nord-américain étaient les suivants: 32,50$ de l'heure pour l'ouvrier canadien à cause de l'assurance-maladie — et elle coûte moins cher qu'aux États-Unis — et 36$ É.-U. de l'heure pour l'ouvrier américain, la différence étant attribuable une fois encore à l'assurance-maladie, contre 4,60$ de l'heure pour l'ouvrier mexicain.

Nous sommes tous conditionnés et plus ou moins nationalistes. C'est la nature humaine. En revanche, le capital ne fait pas de sentiments et lorsqu'il existe un écart de 20 p. 100 au niveau des salaires ou des coûts, tôt ou tard, il se trouvera des administrateurs déterminés qui seront amenés à trancher et à choisir entre les coûts de main-d'oeuvre et la productivité. La pression ne sera-t-elle pas trop forte?

Vous dites que votre chaîne de production tourne actuellement dix mois par an, ce qui est excellent. Je ne sais pas ce que vous êtes en mesure de faire pour parvenir à une plus grande productivité dans votre secteur autrement que de travailler 12 mois par an avec deux équipes, ce qui ne vous laisserait quand même qu'une mince marge de manoeuvre.

À un moment donné, votre réussite va vous amener à procéder à de nouveaux investissements. La tentation sera forte à cause de l'impressionnant écart entre les prix de l'énergie au Canada et au Mexique du fait de Pemex qui n'est pas couvert par l'ALÉNA...Pemex est soustrait aux engagements que nous avons conclus, et se trouve ainsi en position de subventionner l'industrie manufacturière par la pratique de coûts d'énergie très peu élevés. Tôt ou tard, vous

[*Text*]

your own rear end in the market with the potential of the Japanese coming in, the maximizing of the productivity here, which will provide jobs, and the question of new capital investment there.

Mr. Hirtle: It's an interesting discussion, and the information I used there relates to an examination we did in Morocco for canned sardines. With Morocco having access to the EEC, we wondered if there was an opportunity to establish a business there. We literally looked at labour and particularly the packers who were cutting the fish and putting it in the can. They were paid a tenth of what we pay our people; their productivity was a sixth.

I had an industrial engineer with me and I said, Barry, maybe we should put some capital in here and improve the productivity. He said, think about it for a minute. What kind of improvement do you get on $2 a day? Where you get your productivity improvements is where you're paying $10, $12, or $15 an hour. So you can't just look at labour, and you can't just look at tariffs and everything else; you have to look at everything as a complete study.

Since that investigation in Morocco, we have put in what we call semi-automatic packing units, which have taken the productivity of our packers from. . .I think it was about four cases an hour of 100 cans a case up to about nine. The philosophy here was that this is the kind of stuff we have to look at to make sure we continue to put out a quality product with our people, continuing to pay them a fair wage, and also to be competitive.

New capital somewhere else sometimes isn't as efficient as adding a bit of capital to where you already have the infrastructure. So that's our situation with regard to our canning operations.

Mr. Barrett: Mr. Hirtle, it would be unfair for me — and frequently I am unfair in my criticism of NAFTA; I confess that — to eliminate what you're saying in terms of the kind of reality whether we had NAFTA facing us or not. An aggressive company like yours with a good record has only one place to go, and that's up and fast.

Mr. Hirtle: Yes, that's right.

Mr. Barrett: There's no question about that. And I agree completely on your description of the window. My father was in the perishable food industry. It was a bit more difficult, but I'm convinced that the five-year frame you're talking about exists.

[*Translation*]

serez amené à examiner ces différents facteurs et à prendre une décision pour protéger vos arrières sur le marché compte tenu de l'arrivée éventuelle des Japonais, en choisissant entre une maximisation de la productivité ici au Canada, ce qui créera des emplois, ou de nouveaux investissements au Mexique.

M. Hirtle: Ce que vous dites est intéressant et l'information à laquelle je fais référence dans mon mémoire se rapporte à une étude que nous avions entreprise au Maroc sur les sardines en boîte. Le Maroc ayant accès à la CEE, nous pensions qu'il pouvait être intéressant de nous y implanter. Nous avons observé la situation du point de vue de la main-d'oeuvre et notamment en ce qui concerne les ouvriers qui dépècent le poisson et le mettent dans les boîtes de conserve. Leur salaire représente le dixième de celui que nous versons à nos ouvriers et leur productivité équivalait au sixième de celle de notre main-d'oeuvre.

J'étais accompagné par un ingénieur des méthodes auquel j'ai laissé entendre que ce serait peut-être une bonne idée d'investir et d'améliorer la productivité. Il m'a demandé de réfléchir un instant à la marge d'améliorations qui existait sur la base d'un salaire de 2$ par jour. Les améliorations de la productivité sont intéressantes lorsque l'on verse des salaires de 10$, 12$ ou 15$ de l'heure. Il n'est donc pas possible de se fier uniquement au facteur que constitue la main-d'oeuvre; il faut également tenir compte des droits de douane et de tout un tas d'autres aspects. Il est nécessaire de procéder à une étude globale de la situation.

Depuis cette mission d'étude au Maroc, nous avons installé des machines de conditionnement semi-automatique qui ont fait passer la productivité de nos ouvriers de. . .Je crois me souvenir qu'elle était de quatre caisses de 100 boîtes à l'heure et qu'elle est maintenant d'environ neuf caisses. Nous pensons que c'est le genre d'initiative que nous devons prendre pour nous assurer de pouvoir continuer de sortir un produit de qualité avec notre personnel actuel, de verser des salaires raisonnables et de rester compétitifs.

Investir dans un autre pays n'est pas toujours aussi efficace que d'investir un peu dans les infrastructures dont on dispose déjà. C'est ainsi que nous envisageons les choses en ce qui a trait à nos activités de conditionnement.

M. Barrett: Monsieur Hirtle, il ne serait pas équitable — et je reconnais qu'il m'arrive fréquemment de ne pas l'être lorsque je critique l'ALÉNA — de ne pas prendre en compte ce que vous dites au sujet de la réalité économique, que l'ALÉNA existe ou non. Une entreprise dynamique comme la vôtre qui peut faire valoir d'excellents antécédents ne peut viser que toujours plus haut et vouloir aller toujours plus vite.

M. Hirtle: Oui, c'est exact.

M. Barrett: Cela ne fait aucun doute. J'adhère totalement à la description que vous avez donnée de la conjoncture dans laquelle vous fonctionnez. Mon père travaillait dans l'industrie des denrées périssables. Les choses étaient un peu plus difficiles, mais je suis convaincu que le cadre de cinq ans auquel vous faites allusion existe.

[*Texte*]

What I'm concerned about is this particular deal. I'm for a trading deal. This deal leaves us with some, in my opinion, faulty gaps that will leave us vulnerable. One of them is energy costs. I don't think we made a good deal by excluding Pemex. If we were locked in with our energy costs, I would have thought we would have been more sensible to ensure that Pemex was locked in.

Secondly, the cultural difference, which I think will be ironed out over a generation but it could take longer with other people, and the *mordida*, the kick-backs, the buy-offs and everything else — you're faced with that too.

Mr. Hirtle: We are, and again when we sell in 50 countries around the world, we're always surprised by the schemes out there. Our parent company considers itself to be very ethical and requires us to be ethical, and that creates a major problem for us in dealing in some foreign countries. But you try to slug it through and be as responsible as you can in those situations.

Mr. Barrett: I've long been a critic of the western empire for political clichés, but in terms of business ethics, there's never been a question of Weston, in my knowledge, being involved in. . .what are practices anywhere, human beings being human beings. But there are the practices culturally in Mexico that are an inhibiting barrier, and you're going to face that at some point. The Japanese, on the other hand, with all due respect and since there is no press here, don't operate within the same frame of reference, and I'll leave it at that.

• 1200

Mr. Hirtle: They rationalize it a bit.

Mr. Barrett: Yes. Thank you. You're much more judicious.

I just have one area of concern. I think you're moving rapidly. It is a good example and you're faced with a necessity to do this anyway. I just ask you to examine again the myths around labour and productivity of Mexicans. My two trips there and a three-day visit with academics have indicated to me they're at par with us in terms of skills. They have to be.

The other area of concern is the flaw in the agreement with regard to labour and health standards, which the President of the United States is addressing, hopefully to our benefit. Particularly, there is the question of the energy prices. Nobody wants to talk about it and I think that's the Achilles heel of this document.

I raise these points because I'm an opponent. I'm just asking you to reflect on some of those areas, not now necessarily. I'm just expressing my concern in terms of fair, level playing field competition.

[*Traduction*]

Ce qui me préoccupe, c'est cet accord en particulier. Je suis en faveur d'un accord commercial, mais celui-ci comporte, selon moi, certaines lacunes qui nous placent dans une situation défavorable. Je pense entre autres aux coûts de l'énergie; je ne pense pas que c'était une bonne idée de soustraire Pemex aux conditions de l'accord. Puisque nous sommes tenus de respecter certains engagements en matière de coûts énergétiques, je pense qu'il aurait été sage de s'assurer que Pemex devait également fonctionner selon les mêmes critères.

Deuxièmement, il faut également tenir compte des différences culturelles qui, je pense, s'estomperont sur une génération ou un peu plus dans certains cas, et notamment de ce qui est appelé la *mordida*, les pots-de-vin, les backchichs autres.

M. Hirtle: C'est vrai, mais quand vous faites affaires dans 50 pays, on est toujours surpris des conditions que l'on y rencontre. Notre maison-mère a un code d'éthique dont elle est fière et qu'elle nous demande d'appliquer, ce qui ne va pas toujours sans poser des problèmes majeurs dans nos rapports avec certains pays. Dans ce cas-là, on essaie de faire avec et de se montrer aussi responsable que les situations le permettent.

M. Barrett: Je suis un critique de longue date des clichés politiques véhiculés dans le monde occidental; toutefois, en ce qui concerne l'éthique commerciale, je n'ai jamais douté de la loyauté de Weston qui, à ma connaissance, n'a jamais été impliquée dans. . .la nature humaine étant ce qu'elle est, les pratiques varient d'un endroit à l'autre. Cependant, les usages qui font partie de la culture mexicaine font obstacle, comme vous allez pouvoir vous en rendre compte à un moment ou à un autre. D'un autre côté, les Japonais, avec tout le respect que l'on doit à ces peuples et étant donné qu'il n'y a ici aucun journaliste, ne fonctionnent pas dans le même cadre de référence, et je n'en dirai pas plus.

M. Hirtle: Ils le rationalisent un peu.

M. Barrett: Oui, merci. Vous dites les choses d'une manière beaucoup plus adroite.

Il y a juste un point qui me préoccupe. Vous progressez rapidement. C'est un bon exemple de ce que, de toute façon, vous vous trouvez dans l'obligation de faire. Je vous demande simplement de reconsidérer les mythes qui ont été répandus à propos de la main-d'oeuvre et de la productivité mexicaine. J'ai pu constater lors des deux voyages que j'ai faits là-bas ainsi que pendant les trois jours que j'ai passés avec des universitaires qu'au point de vue des compétences, elles sont égales aux nôtres. Il faut qu'il en soit ainsi.

L'autre point qui me préoccupe c'est le vice de forme que comporte l'accord en ce qui concerne les normes s'appliquant à la main-d'oeuvre et à la santé, une question qu'examine le président des États-Unis et qui sera résolue, nous l'espérons, à notre avantage. La question du prix de l'énergie est particulièrement préoccupante. Personne ne veut en parler, mais je pense que c'est le talon d'Achille de ce document.

Je soulève tout cela parce que je m'oppose à l'ALÉNA. Je vous demande tout simplement de réfléchir à certaines de ces questions et pas nécessairement maintenant. Ce qui me préoccupe tout simplement, c'est d'assujettir la concurrence à des règles du jeu équitables.

[*Text*]

Mr. Hirtle: It is my personal observation, more than my company's, that the fact we're dialoguing with them means we can make progress. I think they're very amenable to hearing what we have to say whereas ten years ago nobody was talking. I think that means success.

The Chairman: Gentlemen, we've had two walk on and we would like to hear them now, so we'll just take two minutes.

• 1205

I'd like to call forward Dave Duffy. Mr. Duffy is here on the Greater Moncton Ten Days For World Development committee. We had a presentation from Ten Days for World Development earlier this week when we were in Charlottetown.

We have 15 minutes for your presentation, and I invite you to begin now. Copies of the presentation have been distributed to all of the members, so please start now.

Mr. Dave Duffy (Greater Moncton Ten Days For World Development Committee): Mr. Chairman and committee members, we appreciate the opportunity to share with you some of the concerns and convictions of our local Ten Days committee members with respect of the North American Free Trade Agreement.

We are concerned that such trade agreements, unless based upon sound and stringent underlying guiding principles, will serve only to permit further strengthening of power relationships within the global market system. This, in turn, can only lead to an even greater acceleration of the already widening gap between rich and poor on our shared planet and, even beyond that, to a world of such unresolved inequities that the ensuing social turmoil will threaten our very ability to survive.

It is an illusion to think that the world can survive as rich and poor. Our convictions come from 20 years of experience in listening to partners in developing countries. As we hear their stories and issues, we reflect upon our own as well. Through this reflection and analysis we have come to realize that there are forces in the world that either contribute to or inhibit a just and sustainable life for all people. We then seek to identify those forces, those policies and practices which will have an impact not only upon Canadian society but upon the greater global community as well.

Naturally our concern about free trade becomes which of these forces will the NAFTA prove to be and is our government prepared to take measures to ensure that it will be a positive one?

Your counterpart subcommittee on international debt produced a report entitled *Securing Our Global Future: Canada's Stake in the Unfinished Business of Third World Debt*. That document clearly recognizes that countries

[*Translation*]

M. Hirtle: Pour vous donner mon point de vue personnel, plutôt que celui de ma compagnie, je dirais que le fait de dialoguer avec eux signifie que nous pouvons progresser. Je pense qu'ils sont tout à fait disposés à nous écouter alors qu'il y a 10 ans nous ne parlions même pas. Pour moi, c'est une réussite.

Le président: Messieurs, deux témoins de dernière minute se sont présentés et nous voudrions les entendre maintenant. Nous ne prendrons donc que deux minutes.

Je demande à Dave Duffy de se présenter. M. Duffy représente le Comité Ten Days for World Development de la communauté urbaine de Moncton. Cet organisme est déjà venu déposer plus tôt cette semaine lorsque nous étions à Charlottetown.

Nous avons réservé 15 minutes à votre exposé et je vous invite à commencer. Tous les membres du comité ont reçu copie de votre mémoire. À vous la parole.

M. Dave Duffy (Comité Ten Days for World Development de la communauté urbaine de Moncton): Monsieur le président, nous sommes heureux de pouvoir partager avec vous et les membres du comité certaines des préoccupations et des convictions du comité local de Ten Days à propos de l'Accord de libre-échange nord-américain.

De tels accords commerciaux, s'ils ne sont pas fondés sur des principes directeurs sains et rigoureux, pourraient servir uniquement à renforcer un système commercial global basé sur des relations entre dominés et dominants. Cela nous préoccupe, car un tel système ne peut aboutir qu'à creuser plus vite l'écart déjà de plus en plus grand entre les riches et les pauvres de cette planète que nous partageons et, bien plus encore, n'apporte aucune solution à des injustices d'une telle empleur que l'agitation sociale qui s'ensuivra rendra notre survie fort précaire.

On se fait des illusions si l'on pense que le monde peut survivre avec les riches d'un côté et les pauvres de l'autre. Nos convictions s'appuient sur 20 années d'expérience au cours desquelles nous avons pu écouter ce qu'avaient à dire nos partenaires dans les pays en voie de développement. Les faits qu'ils rapportent et les questions qu'ils soulèvent nous entraînent à réfléchir sur les questions que nous nous posons nous-mêmes. Cette réflexion et ces analyses nous ont amenés à conclure qu'il y a dans le monde, d'un côté, des forces qui contribuent à assurer à tous des moyens d'existence justes et durables et, de l'autre côté, des forces qui vont à l'encontre de cela. Nous cherchons alors à déterminer quelles sont les forces, les politiques et les pratiques qui auront un impact, non seulement sur la société canadienne, mais aussi sur la communauté mondiale.

Dans ce contexte, nous nous demandons naturellement de quel côté on pourra ranger l'ALÉNA et si notre gouvernement est prêt à prendre les mesures nécessaires pour s'assurer que cet accord deviendra une force positive.

Un autre comité parlementaire, celui qui examine la dette internationale, a publié un rapport intitulé *L'avenir du monde et les intérêts du Canada dans le dossier de l'endettement du Tiers monde*. Il est clairement établi dans

[*Texte*]

crushed by debt cannot trade more with us or contribute to a healthy global environment. It suggests that without political commitment and initiative, the plight of the poor and ultimately the plight of the planet itself can only be expected to get worse.

• 1210

We are convinced that the proposed free trade agreement is as vitally important to global human welfare as is the current debt crisis. Both trade and debt have such a profound effect upon the welfare of people of all nations that one cannot be considered apart from the other. The current economic crisis enveloping the whole world can no longer be dealt with one element at a time. It demands a bold new comprehensive and visionary perspective.

The debt subcommittee document had also proposed that there ought to be some strong common principles guiding Canadian policy. We believe such principles should form the basis of a bold new sustainable development strategy.

Before concluding, we would like to suggest what some of these principles might be. We appeal to your committee to also support these principles and to urge our government to ensure that international trade be a part of this broader strategy, a strategy that will guarantee the fair distribution of wealth and the self-determination of all people.

With the recent decline of communism, the international market economy is being hailed as the winner of the Cold War. The resulting emergence of a new world economic order, based upon the capitalist monetary system, is the main driving force behind this international market economy. The world's richest trading blocs — North America, Europe and Japan — have effectively taken control over the trade and exchange of valued commodities, allowing the rest of the world to follow consistently further behind economically, even to the point of being excluded from the dominant new world economic order. Through company take-overs, mergers and joint ventures, large transnational corporations have managed to concentrate economic power and control in the hands of a few.

As a result, national governments, including the Government of Canada, no longer have the ability to manage the economic, social, and environmental forces within their own borders. It has become the case that the World Bank, the IMF, and the transnational corporations now manage these forces. In the context of all this change, it is quite understandable that we would seek such avenues as the proposed NAFTA, whereby we might create an environment that will allow our major corporations to successfully compete in this new global marketplace.

[*Traduction*]

ce document que les pays qui sont écrasés de dettes ne peuvent accroître leurs échanges commerciaux avec nous ni contribuer à un environnement mondial économiquement sain. Ce document suggère également que si aucun engagement ni aucune initiative ne sont pris au niveau politique, la situation déplorable dans laquelle se trouvent les pauvres, une situation qui, au bout du compte, affecte la planète tout entière, ne peut qu'empirer.

Nous sommes convaincus que, du point de vue du bien-être de la population du globe, le projet de libre-échange a une importance aussi cruciale que la crise que nous traversons actuellement à cause de la dette. Les échanges commerciaux et la dette ont des effets si profonds sur le bien-être de la population de tous les pays que l'on ne peut considérer ces questions séparément. On ne peut plus chercher à résoudre la crise économique actuelle qui touche le monde entier en essayant de trouver séparément une solution pour chaque élément du problème. Il faut voir les choses dans leur ensemble et faire preuve de perspicacité et d'audace en adoptant des perspectives nouvelles.

Dans le document publié par le sous-comité sur la dette internationale, on recommande également que la politique canadienne se fonde sur de solides principes directeurs communs. Nous estimons que de tels principes devraient constituer la base d'une nouvelle stratégie de développement progressiste et durable.

Avant de conclure, permettez-moi d'en suggérer quelques-uns. Nous demandons instamment à votre comité d'adopter également ces principes et de recommander au gouvernement de s'assurer que le commerce international fait partie de cette stratégie élargie, laquelle garantira à tous les peuples le droit à l'autodétermination ainsi que la juste distribution des richesses.

Suite au récent déclin du communisme, on présente l'économie de marché international comme la grande gagnante de la Guerre froide. Le nouvel ordre économique mondial que cela a établi et qui est fondé sur le système monétaire capitaliste est l'élément principal qui sous-tend cette économie de marché international. Les blocs commerciaux les plus riches — l'Amérique du Nord, l'Europe et le Japon — contrôlent directement le commerce et l'échange des denrées qui ont le plus de valeur, et le reste du monde prend de plus en plus de retard sur le plan économique, au point même d'être exclu du nouvel ordre économique qui domine le monde. Les prises de contrôle, les fusions et les co-entreprises ont permis à un nombre très restreint de grosses compagnies transnationales de prendre le contrôle de l'économie et de concentrer entre leurs mains la puissance économique.

C'est pourquoi les gouvernements, y compris le gouvernement du Canada, n'ont plus toute latitude pour régler comme ils l'entendent les questions économiques, sociales et environnementales qui intéressent leur propre pays. C'est maintenant la Banque mondiale, le FMI et les transnationales qui dictent la marche à suivre. Étant donné cette évolution, il est tout à fait compréhensible que nous cherchions des moyens comme le projet d'ALÉNA qui créerait un environnement propice et permettrait à nos plus grosses entreprises de gagner des points dans ce nouveau marché global.

[*Text*]

The logical questions now being asked are whether or not the NAFTA will succeed in preventing our North American trading bloc from further decline in relation to Europe and Japan and whether the desired economic benefit will occur as anticipated.

We suggest, however, that at this particular juncture in our human development there is a much more relevant question that needs to be asked: why are we permitting ourselves to be continually seduced by the delusion that sustaining our insatiable appetite for the accumulation of wealth by economic superiority is the only means to achieve a solution to our economic and social problems?

It is time to ask ourselves honestly what it is that we are actually trying to attain. Is it economic prosperity and material wealth for all? That is, after all, the great American dream, although an obviously impossible ideal in our real world of finite and rapidly diminishing resources. This planet was simply not designed to provide an unbridled source of infinite material wealth for all.

Realizing this, are we then merely to sit back and accept the emerging two-tiered system that continues to widen the gap between rich and poor or, worse still, to strengthen and to support it with trade agreements that respond only to the needs of transnational capital and indiscriminate investments?

• 1215

If ever there is to be an equitable and sustainable standard of living for the majority, the corporate profit-accumulating agenda and its supporting free trade policy must give way to fundamental structural changes at both national and global levels. The structures of injustice that maintain the growing gap between rich and poor must be exposed, and in their place we need a model that will permit a more just and equal sharing of resources. Trade in and of itself is not the issue of concern and we do not oppose trade as such. In fact, we are convinced of the importance of its expansion.

The injustice arises when the vast majority of the earth's limited resources and commodities are relegated to the control of a limited minority. It is time to renounce the status quo and move forward to a new understanding of fair and just trade practices.

We need visionary government leaders who care more about the people they are elected to serve and less about multinational profits. We need bold new leadership, and there is no reason why the Government of Canada should not be the one to develop and propose a creative new trade arrangement, one that is designed to reflect a broader sustainable development strategy for the benefit of all.

[*Translation*]

On se demande actuellement, et c'est tout à fait logique, si l'ALÉNA permettra au bloc commercial nord-américain de renverser la vapeur et de freiner son déclin par rapport à l'Europe et au Japon, et si l'on en tirera, comme prévu, les avantages économiques que l'on cherche à obtenir.

Nous suggérons toutefois, étant donné que le développement mondial a atteint un point particulièrement critique, que nous devrions nous poser une question beaucoup plus pertinente: pourquoi nous laissons-nous continuellement séduire par cette idée chimérique qu'étancher notre soif insatiable de richesse en parvenant à la supériorité économique est le seul moyen d'apporter une solution à nos problèmes économiques et sociaux?

Il est temps de nous demander honnêtement quels sont véritablement nos objectifs. Est-ce la prospérité économique et la richesse matérielle pour tous? Après tout, c'est cela le rêve américain bien qu'il s'agisse d'un idéal qu'il est impossible de réaliser dans un monde dont les ressources ne sont pas illimitées et diminuent rapidement. Ce monde n'a tout simplement pas été fait pour que tous puissent y trouver une source de richesses matérielles qui ne tarit jamais.

Cela dit, allons-nous nous contenter de ne rien faire et accepter le système à deux vitesses qui continue de creuser le fossé entre les riches et les pauvres ou, pire encore, allons-nous accepter de renforcer cette tendance par le biais d'accords commerciaux qui prennent uniquement en compte les exigences du capital transnational et d'investisseurs sans foi ni loi?

Pour pouvoir un jour assurer de manière durable à la majorité des gens un niveau de vie équitable, il faut oublier le programme des entreprises qui ne cherchent qu'à accumuler des profits ainsi que la politique de libre-échange qui va dans le sens de ces objectifs et envisager plutôt des changements structuraux fondamentaux au niveau national et global. Il faut mettre en évidence les structures injustes qui creusent constamment l'écart entre les riches et les pauvres et les remplacer par un système qui permettra un partage plus juste et équitable des ressources. En lui-même et de lui-même, le commerce n'est pas pour nous un sujet de préoccupation et ce n'est pas à cela que nous nous opposons. En fait, nous sommes convaincus de l'importance que peut avoir son expansion.

La où apparaît l'injustice, c'est lorsque la grande majorité des ressources limitées de la terre ainsi que des denrées tombent sous le contrôle d'une petite minorité. Il est temps d'abandonner le statu quo et de travailler à l'élaboration d'une nouvelle conception des pratiques commerciales qui soient justes et équitables.

Il nous faut, au gouvernement, des chefs de file qui ont une certaine vision du monde et qui se soucient davantage des gens qui les ont élus que des profits que réalisent les multinationales. Il nous faut des chefs de file qui puissent faire preuve d'une certaine audace, et il n'y a pas de raison que le gouvernement du Canada ne puisse être celui qui élabore et propose un nouvel accord commercial imaginatif reflétant une stratégie de développement durable élargie dont tous pourraient bénéficier.

[*Texte*]

In summary, we do not want a free trade agreement that consolidates a model that destroys the environment, promotes unlimited consumption, and impoverishes a majority of the population. Instead, we insist upon a model that will guarantee fair distribution of wealth and permit the self-determination of all people. We need a just trade system, a system that considers and protects our cultural values, and harmonizes production, distribution and consumption with nature, thus providing for the inheritance of a healthy world for the generations that follow.

We would like to suggest the following underlying principles to form the basis of a sustainable and fair development strategy for Canada. We further suggest that no trade agreements be entered into without strict adherence to these guidelines. There are only three:

1. Sustaining peoples' lives and cultures within their communities. Small-scale operations, regional self-reliance and local ownership and control must take priority over support for profit objectives of transnational corporations.

2. Conservation of renewable and non-renewable natural resources. Preservation of plants, water, forests, agricultural soil, oil, gas, etc., for future generations must take priority over selling them for short-term profits.

3. Citizen participation in setting social and economic priorities. All citizens must have the opportunity to participate in the decision-making process, and economic or social arrangements must not limit future decisions for the common good.

In conclusion, we leave you with the words of Adolfo Perez Esquival:

> The human race is facing a crisis, so it must collectively come up with new development models. It must show itself to be both daring and courageous and generous, otherwise it will implode into a black hole of unbridled selfishness.

This has been respectfully submitted on behalf of the Greater Moncton Ten Days committee.

The Chairman: Thank you, Mr. Duffy.

Mr. LeBlanc: First of all, congratulations on your presentation. I just have one question. I gather your Ten Days For World Development is opposed to the NAFTA.

• 1220

Mr. Duffy: In a very short and clear answer, no. We are opposed to the way it appears to us NAFTA is going to develop. That is without safeguards and considerations for the smaller corporations and the everyday person. The transnationals will have so much power and control as a result.

[*Traduction*]

Bref, nous ne voulons pas d'un accord de libre-échange perpétuant un système qui détruit l'environnement, qui fait l'apologie de la consommation illimitée et qui appauvrit la majorité de la population. Ce que nous réclamons, c'est plutôt un système qui garantira la juste distribution des richesses et le droit à l'autodétermination pour tous les peuples. Il nous faut un système commercial équitable, un système qui permet de prendre en considération et de protéger nos valeurs culturelles et d'harmoniser la production, la distribution et la consommation avec la nature et enfin d'assurer que les générations futures hériteront d'un monde dont la santé sera florissante.

Nous voudrions suggérer les principes fondamentaux suivants comme base d'une stratégie de développement durable et équitable pour le Canada. De plus, nous suggérons de rejeter tout accord commercial qui ne respecterait pas ces principes directeurs. Il n'y en a que trois:

1. Aider les gens à vivre dans le contexte de leur propre collectivité culturelle. Il faut favoriser les activités à petite échelle, l'autosuffisance régionale et les initiatives qui gardent au niveau local le contrôle et la propriété des entreprises, plutôt que les objectifs des transnationales qui ne cherchent qu'à faire des profits.

2. Conserver les ressources naturelles renouvelables ou non. La conservation des plantes, de l'eau, des forêts, des terrains agricoles, du pétrole, du gaz, etc., pour les générations futures doit avoir plus d'importance que le commerce que l'on peut en faire pour en retirer des profits à court terme.

3. Faire participer les citoyens à l'établissement de priorités sociales et économiques. Tous les citoyens doivent avoir la possibilité de participer au processus décisionnel et les mesures sociales ou économiques qui sont prises ne doivent pas aller à l'encontre de décisions que l'on pourrait prendre à l'avenir pour le bien commun.

Pour conclure, nous citerons les paroles de Adolfo Perez Esquival:

> La race humaine est en crise et elle doit donc, d'un commun accord, élaborer de nouveaux modes de développement. Elle doit se montrer à la fois audacieuse, courageuse et généreuse sinon, elle s'autodétruira et disparaîtra dans le gouffre de son égoïsme sans frein.

Ce mémoire vous a été respectueusement présenté au nom du comité Ten Days de la communauté urbaine de Moncton.

Le président: Merci, Monsieur Duffy.

M. LeBlanc: Tout d'abord, permettez-moi de vous féliciter pour la qualité de votre présentation. J'ai seulement une question à vous poser. Si j'ai bien compris, votre comité s'oppose à l'ALÉNA.

M. Duffy: Je vous répondrai tout simplement non. Nous sommes contre l'évolution qui nous paraît devoir être celle de l'ALÉNA, c'est-à-dire l'absence de protection et d'intérêt pour les petites entreprises et les citoyens moyens. Les compagnies transnationales en retireront trop de pouvoir et d'influence.

[*Text*]

NAFTA is not necessarily of and in itself so terrible, but we must be willing to make the effort to ensure that it does not allow the larger corporations to have so much control that they leave everyone else powerless. That is our fear.

Mr. Bird: I think it is an excellent presentation as well. I read about Ten Days For World Development in the United Church calendar last Sunday and thought about these three principles.

Frankly, I think it's easy to support the general thrust of those principles. What causes me to wonder is your implicit scepticism that they are going to be fulfilled.

We heard a presentation this morning from Connors Brothers Ltd., and I can give you all kinds of examples of small companies throughout New Brunswick. Connors Brothers Ltd. is part of Weston, which is a transnational.

What is the basis of your scepticism that these principles will not be served by NAFTA or the free trade agreement? My colleagues and I realize we're the fortunate ones; 20% of us survive on 80% of the world resources. We believe we have to invest in the other 80% of the world's people for our own self-interest. What makes you sceptical that is not part of the mission? What makes you believe the mission would be successful if it were more fundamentally socialized, for want of a better word?

Mr. Duffy: So far with the other trade agreement we've been operating under, the general feeling is that we are suffering already with job losses, etc.

You mentioned Connors Brothers Ltd., and I listened very closely to his presentation and would like to take that as one example. It does wish to expand its markets into Mexico, and that's fine. Mr. Hirtle suggested that it would create more jobs here. I think you asked that very question.

The concern from our perspective is very simple. Will those jobs really be created here? When they can approach the labour force in Mexico and get people to work for 33¢ an hour, why would they pay $12 an hour to have people work here?

If the government wants to proceed with NAFTA, then why can't we have some written protection? If we expand into the Mexican market or if Connors Brothers Ltd. were to expand there, let's have a guarantee that any increase in the size of this corporation will ensure that the jobs stay here.

Mr. Barrett: I think this is the third brief we've had from Ten Days For World Development, and all of them have been a little bit different. Yours is the first that I recall to actually lay out the principles in concise language. I understand you represent an ecumenical group involving a number of churches.

I was particularly interested in page 4, item 3, "Citizenship Participation and Social and Economic Priorities". It says: " All citizens must have the opportunity to participate in the decision-making process, economic. . ." and so forth.

[*Translation*]

En soi, l'ALÉNA n'est pas nécessairement si épouvantable, mais nous devons être prêts à essayer de faire en sorte qu'il ne laisse pas les grandes sociétés s'emparer de tous les leviers de commande, plus personne d'autre n'ayant droit à la parole. C'est ce que nous craignons.

M. Bird: Je pense également que c'était un excellent exposé. J'ai lu des explications sur *Ten Days for World Development* dans le calendrier de l'Église unie dimanche dernier et j'ai réfléchi à ces trois principes.

À vrai dire, je pense qu'on peut facilement être d'accord avec l'idée générale qui est à la base de ces principes. Ce qui m'étonne un peu, c'est le scepticisme qui sous-tend vos propos quant à la possibilité de les voir mis en application.

Nous avons entendu ce matin un exposé de Connors Brothers Ltd., et je pourrais vous citer toutes sortes d'exemples de petites entreprises du Nouveau-Brunswick. Connors Brothers Ltd. fait partie de Weston, une entreprise transnationale.

Qu'est-ce qui vous fait penser que l'ALÉNA ou l'Accord de libre-échange feront obstacle à ces principes? Mes collègues et moi-mêmes nous rendons compte de notre chance; 20 p. 100 de la population utilise 80 p. 100 des ressources du monde. Nous pensons qu'il est dans notre intérêt d'investir dans les 80 p. 100 restant de la population mondiale. Qu'est-ce qui contribue à votre scepticisme en dehors de la mission? Qu'est-ce qui vous fait penser que celle-ci connaîtrait la réussite si elle était plus fondamentalement, disons, socialisée?

M. Duffy: Jusqu'à présent, on a déjà généralement l'impression que l'autre entente commerciale dans le cadre de laquelle nous opérons a déjà entraîné des pertes d'emplois, etc.

Vous avez parlé Connors Brothers Ltd. dont j'ai écouté très attentivement l'exposé et qui constitue un bon exemple. Cette société voudrait trouver de nouveaux débouchés au Mexique, et c'est très bien. M. Hirtle laissait entendre que cela pourrait créer des emplois nouveaux ici. Je crois que vous avez posé précisément une question là-dessus.

Notre inquiétude est très simple. Ces emplois seront-ils vraiment créés ici? Puisqu'ils peuvent trouver de la main-d'oeuvre au Mexique qui travaillera pour 33c. de l'heure, pourquoi paieraient-ils 12$ de l'heure pour donner du travail à des gens ici?

Si le gouvernement tient vraiment à l'ALÉNA, pourquoi ne pouvons-nous pas recevoir des garanties écrites? Si nous élargissons nos activités au marché mexicain, ou si Connors Brothers Ltd. le fait, il faut qu'on nous garantisse que toute augmentation de la taille de cette société assurera le maintien des emplois ici.

M. Barrett: Il s'agit là, je crois, du troisième mémoire que nous présente *Ten Days for World Development*, et ils étaient tous quelque peu différents. Il me semble que vous êtes les premiers à présenter vos principes de façon concise. Vous représentez un groupe oecuménique regroupant diverses confessions, n'est-ce pas?

Le point 3, page 4, «La participation des citoyens et les priorités sociales et économiques», m'a particulièrement intéressé. Vous dites notamment «Tous les citoyens doivent avoir la possibilité de participer au processus de prise de décisions, l'économie. . .», etc.

[*Texte*]

• 1225

We have a prime minister who has rightly condemned human rights injustices in the world. At one point I made a speech suggesting that human rights violations could be tied to aid — not to trade, but certainly to aid.

The question of United States participation arises. That is open, but whether people participate is something else. It is the same with Canada. Mexico is a dictatorship. Amnesty International described the deaths in the last five years of 80 church activists, trade unionists and others who have been involved in protesting against the government. Election rigging is endemic. There is a great article in the *The Economist* that is in favour of NAFTA, but the last paragraph is directly related to your criticism of the question raised by my colleague.

If they can't get their act together on human rights, if they can't get their act together on social and economic justice under a democratic system, what are we doing signing up? We may have our differences and nuances, but the key thing is that there is no option for democracy for Mexicans at this point, and that's one of the reasons I'm against this deal.

The Chairman: Mr. Duffy, thank you for coming forward and making your presentation.

I'd like to call on John Eric Pollabauer. He is with the firm of Stewart McKelvey Stirling Scales. He is a partner in the firm and has been admitted to the bars of both New Brunswick and Nova Scotia. We have 15 minutes for your presentation. Please commence when you're ready.

Mr. John Eric Pollabauer (Individual Presentation): Mr. Chairman, I'm pleased to be before the subcommittee this afternoon. I'm here today as an individual and citizen of Canada to express my personal concerns as they relate to NAFTA and to the larger picture of where Canada is heading in the future. What exactly are we moving toward?

I reside in the city of Moncton. I practice law in a number of areas, but primarily in the commercial and corporate field. I have a number of regional, national and international clients, both in Canada and abroad. I have the opportunity to travel throughout North America, and also to Europe.

I believe one of my best skills is as a listener. I pride myself in taking the opportunity to listen to anybody who's willing to speak to me. As a result, I'm here today as a concerned citizen to express what has been told to me, for whatever it may be worth.

I'm also concerned about what Canada will have in the future vis-à-vis the standard of living for my children. I believe that we exercise one of the highest standards of living in the world today. I'm proud to be a Canadian, but there's a cost. Part of that cost is that we're borrowing substantial amounts of money each and every year to subsidize and maintain that standard of living.

[*Traduction*]

Notre premier ministre a condamné à juste titre les atteintes aux droits de la personne dans le monde. J'ai dit un jour dans un discours que les atteintes aux droits de la personne pouvaient être rattachées à l'aide, pas au commerce mais assurément à l'aide.

Le problème de la participation des États-Unis se pose. Chacun fait ce qu'il veut, mais la question de la participation est quelque chose à part. Il en va de même pour le Canada. Le Mexique est une dictature. Amnistie internationale a cité, ces cinq dernières années, la mort de 80 militants religieux, syndicalistes et autres qui avaient participé à des mouvements de protestation contre le gouvernement. La fraude électorale est endémique. Il y a dans la revue *The Economist* un excellent article en faveur de l'ALÉNA dont le dernier paragraphe concerne directement les critiques que vous avez adressées à la question posée par mon collègue.

S'ils n'arrivent pas à adopter une attitude correcte à propos des droits de la personne et de la justice sociale et économique dans le cadre d'un régime démocratique, pourquoi donc signerions-nous cet accord? Nous avons des différences d'opinion plus ou moins marquées, mais l'élément clé est que les Mexicains n'ont accès actuellement à aucune option démocratique, et c'est la raison pour laquelle je suis contre cette entente.

Le président: Monsieur Duffy, merci d'être venu nous présenter cet exposé.

Je voudrais donner la parole à John Eric Pollabauer. Il travaille au cabinet Stewart McKelvey Stirling Scales. Il en est l'un des associés et il est membre du Barreau du Nouveau-Brunswick et de celui de la Nouvelle-Écosse. Vous disposez de 15 minutes. Commencez dès que vous êtes prêt à le faire.

M. John Eric Pollabauer (Témoignage à titre personnel): Monsieur le président, je suis heureux de me trouver cet après-midi devant votre sous-comité. Je viens en tant que simple particulier et citoyen du Canada vous exprimer mes préoccupations personnelles au sujet de l'ALÉNA et, de façon plus générale, de l'orientation qu'adoptera le Canada à l'avenir. Sur quelle voie nous engageons-nous exactement?

J'habite à Moncton. Je pratique le droit dans différents domaines, mais surtout le droit commercial et le droit des sociétés. J'ai divers clients régionaux, nationaux et internationaux, aussi bien au Canada qu'à l'étranger. J'ai l'occasion de voyager un peu partout en Amérique du Nord, ainsi qu'en Europe.

Je pense que je sais surtout bien écouter. Je me vante de saisir l'occasion d'écouter toute personne prête à s'adresser à moi. En conséquence, je viens ici vous présenter les préoccupations que j'ai entendues exprimées par d'autres, à vous de décider ce qu'elles valent.

Je m'inquiète également du niveau de vie que le Canada pourra peut-être offrir à mes enfants. Je pense que notre niveau de vie est actuellement l'un des plus élevés du monde. Je suis fier d'être Canadien, mais il y a un prix à payer, notamment le fait que nous empruntons d'importantes sommes d'argent tous les ans pour subventionner et préserver ce niveau de vie.

[*Text*]

I have no condemnation for the current government, because it's something the people want and that's what they are getting. But that cannot continue, and I believe most of us realize that we have to work ourselves around, and steps are now being taken to overcome that.

It is in this regard that I think trade agreements such as NAFTA, and the Uruguay Round, are assisting us to deal with the competitive forces we face in the world economy. In my meetings and travels in the last several years, people have expressed to me that the economy is becoming volatile and uncertain. It's fast-paced, and people have never seen anything like this in their 50-year or 60-year business careers. The tough survive is what is out there right now. We have to be tough, we have to be competitive to "survive and maintain what we have".

• 1230

Some of the people presenting briefs and submissions here today have optimistically emphasized the creation of jobs. Yes, I do think that these trade agreements will assist in the creation of jobs, but I would be thankful if they would just maintain what we have. . .because of the serious nature of the world competitive economies that we are presently being faced with. I think these trade agreements are a start, but we must focus our Canadian economy to better deal and better equip ourselves for the years to come.

In the past I think Canadians have tried to be all things to all people. I think that's very important to our neighbours and to the world in general, and I think it's altruistic and an important goal to strive for, but I think we have to face reality. I believe that a lot of Canadians have the false perception that things aren't great but they're not all that bad, and I am easily led into that view of where Canada fits in the world.

On a more negative basis, we are facing serious problems. I think we're taking corrective measures such as negotiating trade agreements such as this, but I'm here as a concerned citizen to express to the government of the day that we go beyond that. We have to look at how we operate our economy from within as well, and I I know that we are looking at other countries and their economies and the way they run their operations.

I have personal experience dealing with businesses in Europe, Germany, Switzerland and Austria in particular, and they're very focused. It seems to me that whenever the government does something internally, they look at the broader picture, at how it will affect their world competitiveness. How will it perhaps weaken or strengthen our competitiveness?

In conclusion, I am really concerned about the future welfare of our country. Unless we take important decisions, hard decisions, perhaps politically tough decisions, today, our children and our children's children will be paying a dear price.

[*Translation*]

Je n'en ferai pas reproche au gouvernement actuel, puisque c'est ce que veut notre population et c'est ce qu'elle reçoit. Cela ne peut cependant pas continuer ainsi et je pense que la plupart d'entre nous se rendent compte qu'il faut trouver d'autres solutions, et on commence à prendre des mesures dans ce sens.

C'est précisément dans ce contexte que, selon moi, des accords commerciaux comme l'ALÉNA ou l'Uruguay Round nous aident à faire face aux concurrents que nous rencontrons dans l'économie internationale. Lors de réunions ou de voyages ces quelques dernières années, j'ai entendu des gens m'expliquer que l'économie est de plus en plus instable et incertaine. Tout va très vite, et les gens n'ont jamais rien vu de pareil depuis 50 ou 60 ans qu'ils travaillent. C'est vraiment la loi du plus fort qui prévaut à l'heure actuelle. Il faut être fort; il faut être concurrentiel pour «survivre et préserver ce que nous avons».

Certains de ceux qui sont intervenus ici aujourd'hui ont exprimé leur optimisme au sujet de la création d'emplois. En effet, je pense que ces accords commerciaux contribueront à la création d'emplois; toutefois, je serais déjà content s'ils permettaient simplement de préserver ce que nous avons. . . vu la gravité de la concurrence internationale actuelle. Ces accords commerciaux sont un bon début, mais nous devons adapter l'économie du Canada pour qu'elle soit mieux à même de répondre aux besoins des années à venir.

Je pense que par le passé les Canadiens ont toujours essayé de satisfaire tout le monde. C'est très important pour nos voisins et pour le monde en général; c'est une preuve d'altruisme et c'est un objectif enviable, mais je pense qu'il faut regarder la réalité en face. Je crois que beaucoup de Canadiens pensent à tort que la situation n'est pas très bonne mais qu'elle n'est pas si mauvaise que cela; il est facile de se laisser gagner par cette façon d'envisager la place du Canada dans le monde.

Dans une optique plus négatif, on peut prétendre que nous faisons face à de graves problèmes. Nous prenons cependant des mesures pour y remédier, par exemple en négociant des accords commerciaux comme celui-ci. Toutefois, je dirais au gouvernement actuel, à titre personnel, que nous devons faire plus que cela. Nous devons également repenser le fonctionnement de notre économie de l'intérieur; je sais que nous sommes en train d'étudier la façon dont fonctionnent d'autres pays et leur système économique.

J'ai personnellement traité avec des entreprises européennes, notamment en Allemagne, en Suisse et en Autriche. Leurs activités ont une orientation bien définie. J'ai l'impression que chaque fois que le gouvernement fait quelque chose sur le plan interne, elles envisagent la situation de façon globale pour voir quelles peuvent en être les conséquences pour leur compétitivité internationale. En quoi cela risque d'affaiblir ou de renforcer notre compétitivité?

Bref, je suis vraiment préoccupé par l'avenir de notre pays. Si nous ne prenons pas aujourd'hui des décisions importantes, des décisions délicates et peut-être même politiquement difficiles à faire accepter, nos enfants et les enfants de nos enfants auront un lourd prix à payer.

[*Texte*]

Thank you.

Mr. Barrett: Are you a lawyer?

Mr. Pollabauer: Yes.

Mr. Barrett: Have you taken the day off to do this?

Mr. Pollabauer: Yes.

Mr. Barrett: And you sat through all of this?

Mr. Pollabauer: This morning, yes.

Mr. Barrett: I wish to hell there were a lot more Canadians like you.

• 1235

Mr. Pollabauer: I must admit that I am also a dual citizen of a European country. Although I do business in that country, I was born in Canada and Canada is my first love. I think we have the greatest country on the earth. If only more Canadians had the opportunity to travel and see the things that I've seen and talk to the people that I've talked to, they would appreciate it more.

Don't get me wrong. I'm not saying that everything is terrible and we should put up the white flag, but we have so much going for us that it's important to keep slugging it out and keep persevering.

Mr. Barrett: Do you speak German?

Mr. Pollabauer: Yes, sir.

[*Dialogue in German*]

Mr. Barrett: This is how I make up for my lack of French.

The Chairman: It's always exciting for the interpreter.

Mr. Barrett: I have just one observation. You have this passion and you have this commitment. There is a political process and there are options. You face the same dilemma as every one of us does, in true conscience, with no judgment made — Tories, Liberals, NDP, whatever. I am going to leave you some guilt. You can't come here and make the kind of statement you've made without a commitment. You have to give back. You have to think about joining a party and influencing the decisions.

It's not good enough for just the three or four of us sitting here. You have to sit here too. The way you think, the way you spend the time here...move from the abstract into that reality. Whatever choice you make, you have to make a choice.

Mr. Bird: I'd like to echo those words of welcome and appreciation for your statement. One of the most frustrating things in my life as a politician in New Brunswick are the monthly public meetings I have in my constituency. They are wide open to every constituent to come and talk about any subject. I call them access and accountability sessions. Out of about 65,000 voters, I average about 25 citizens. It makes one wonder if there is a concern and if there are any problems.

[*Traduction*]

Merci.

M. Barrett: Êtes-vous avocat?

M. Pollabauer: Oui.

M. Barrett: Avez-vous pris une journée de congé pour venir ici?

M. Pollabauer: Oui.

M. Barrett: Et vous avez assisté à toute la séance?

M. Pollabauer: Ce matin, oui.

M. Barrett: J'aimerais vraiment qu'il y ait plus de Canadiens comme vous!

M. Pollabauer: Je dois admettre que j'ai une double citoyenneté. Même si je fais affaire avec le pays européen dont j'ai aussi la nationalité, je suis né au Canada et c'est le pays qui m'est le plus cher. Je pense que notre pays est le plus merveilleux du monde. Si seulement plus de Canadiens avaient l'occasion de voyager et de voir les choses que je vois, de parler aux gens auxquel je parle, ils s'en rendraient mieux compte.

Ne vous méprenez pas. Je ne dis pas que tout est épouvantable et que nous devrions baisser les bras; mais nous avons tellement d'atouts qu'il est important de continuer à nous battre, et à persévérer dans nos efforts.

M. Barrett: Parlez-vous allemand?

M. Pollabauer: Oui, monsieur.

[*Dialogue en allemand*]

M. Barrett: Voilà comment je compense mon ignorance du français.

Le président: C'est toujours passionnant pour l'interprète.

M. Barrett: Je ferai juste une remarque: Vous êtes passionné et vous avez des idées. Il existe un processus politique et certaines options; en toute conscience, votre dilemme est le même que celui de chacun d'entre nous, sans vouloir porter un jugement sur qui que ce soit — Conservateurs, Libéraux, NPD, ou quiconque. Je vais vous donner mauvaise conscience: Vous ne pouvez pas venir ici faire une telle déclaration sans vous engager. Vous devez faire votre part; vous devez envisager d'adhérer à un parti pour influencer le cours des choses.

Il n'est pas suffisant de discuter ici à trois ou quatre. Vous devez aussi vous joindre à nous. La façon dont vous pensez, dont vous passez votre temps ici... il faut passer de l'abstrait à la réalité. Choisissez ce que vous voulez, mais choisissez quelque chose.

M. Bird: Je voudrais me faire l'écho des mots de bienvenue et des félicitations qui vous ont été adressés. L'une des choses qui me paraissent les plus frustrantes dans ma vie d'homme politique du Nouveau-Brunswick ce sont les réunions publiques mensuelles que j'organise dans ma circonscription. Elles sont ouvertes à tous les gens désireux de parler de ce qui leur chante. J'appelle cela des séances d'accès et d'imputabilité. Sur 65 000 électeurs, il en vient en

[*Text*]

Obviously, there are and there are lots of people critical and lots of people concerned, as you are today.

It seems to me that when you talk about tough decisions. . .the free trade agreement and NAFTA are tough decisions. Government restraint is a tough decision. The GST is a tough decision. I haven't found anybody yet who likes tough decisions. All that I hear is that people in Canada don't like government.

Mr. Pollabauer: They don't like lawyers either.

Mr. Bird: I've heard them speak about lawyers from time to time, that is true.

Going back to Mr. Duffy's presentation, it seems to me that unless we address ourselves to creating the economic sovereignty and wherewithal to practice our social missions and social obligations, we really are neutered. I think the most important thing facing Canada right now is to get its economic sovereignty back, so that in the next century it can address its world responsibilities, which I believe we do have. I think we're making some progress on that.

You say that we have a good life but we seem to be borrowing every year to keep that life. I know my political colleagues won't acknowledge this, but in terms of our existence over the last few years, we have been, on an operating basis, creating a surplus. I understand that for last year our program spending was about $6 billion less than our revenues. We have a huge amount in the debt that we have to look after somehow, and we can't wish it away. But in terms of our own house, we are now spending less than we're earning, so we have to start on it.

Again, I applaud you for being here.

• 1240

I have a son-in-law who works for your firm in Saint John. I'll be pleased to ask him why he's not here too.

Mr. MacLaren: In drawing our attention to the need to do things at home, you spoke in general terms. I understand, of course, that there's limited time available. But behind that question, presumably, are a range of issues which are lumped under the rubric of adjustment assistance. They range, for example, from an item that I raised earlier, the dismantling of interprovincial trade barriers, through to the need for more imaginative and committed training and retraining programs, perhaps the development of apprenticeship programs. Do you have specific ideas in mind when you speak of things that we should be doing in Canada? Can you describe them to us in 35 seconds?

Mr. Pollabauer: I think it's more a matter of harmonizing our existing. . . I think we have to review, from A to Z, the entire—and not under a microscope. In the future, when we rethink such things as unemployment insurance—is

[*Translation*]

moynne 25. On en arrive à se demander si les gens se préoccupe de la situation, ou s'il y a le moindre problème. Bien sûr, il y en a; et beaucoup de gens se plaignent et s'inquiètent, comme vous aujourd'hui.

Quand vous parlez de décisions difficile. . . l'Accord du libre-échange et l'ALÉNA nécessitent des décisions difficiles. La réduction des dépenses gouvernementales est une question difficile. La TPS également. Je ne connais personne qui aime les décisions difficiles. Tout ce que j'entends dire, c'est que la population canadienne n'aime pas le gouvernement.

M. Pollabauer: Les gens n'aiment pas non plus les avocats.

M. Bird: J'entends parfois parler des avocats, c'est exact.

Pour en revenir à l'exposé de M. Duffy, il me semble que si nous ne faisons pas le nécessaire pour nous doter de la souveraineté économique et des ressources nous permettant de réaliser nos missions et de satisfaire à nos obligations sociales, nous serons totalement impuissants. La priorité essentielle pour le Canada à l'heure actuelle est de récupérer sa souveraineté économique afin de pouvoir, au cours du prochain siècle, faire face à ses responsabilités mondiales; je crois en effet que nous en avons. Je pense toutefois que nous sommes sur la bonne voie.

Vous dites que nous vivons bien, mais que nous empruntons chaque année pour pouvoir vivre ainsi. Mes collègues politiques ne seront pas d'accord mais, pour ce qui a trait à ces dernières années, nous réalisons en fait un surplus d'exploitation. À ma connaissance, l'année dernière, nos dépenses de programmes ont été d'environ 6 milliards inférieurs à nos recettes. Nous avons une énorme dette dont il faut bien s'occuper d'une façon ou d'une autre; elle ne disparaîtra pas par enchantement. Cependant, pour ce qui est de notre gestion actuelle, nous dépensons moins que nous ne gagnons; il nous faut donc régler cette question des emprunts.

Je vous félicite à nouveau de la qualité de votre intervention.

J'ai un gendre qui travaille pour votre cabinet à Saint John. Je ne me gênerai pas pour lui demander pourquoi il n'est pas venu ici lui aussi.

M. MacLaren: Quand vous avez attiré notre attention sur les choses qu'il faut faire dans notre pays, vous vous êtes exprimé de façon générale. Je comprends, bien sûr, que nous disposons de peu de temps; toutefois cette question recouvrait sans doute toute une gamme de choses qui sont regroupées sous la rubrique de l'aide à l'ajustement et qui peuvent aller, par exemple, de la suppression des barrières commerciales interprovinciales que j'ai mentionnées précédemment, à la nécessité de réaliser des programmes de formation et de recyclage plus novateurs ou à la mise au point éventuellement de programme d'apprentissage. Avez-vous des idées précises à l'esprit quand vous parlez de ce que nous devrions faire au Canada? Pouvez-vous nous l'expliquer en 35 secondes?

M. Pollabauer: Je pense qu'il s'agit surtout d'harmoniser ce qui existe. . . Je pense que nous devons passer en revue, de A à Z, la totalité—mais pas examiner au microscope. À l'avenir, quand nous redéfinirons, par exemple, l'assurance-

[*Texte*]

it really unemployment insurance or is it just another name for welfare, job creation, health care or education? All of these things, when the government identifies them and puts a program in place—I think it's important to think not just about dealing with revisions or changes or new programs and policies, but to think about the domestic or local level.

I believe we should go one step further with it and ask how this will impact on the much larger scale. I might be wrong and I'm the first one to say that I've been wrong before, but I believe that our future is as an exporting nation. We have a lot of natural resources and we have good human resources. We have everything that is desired by every other country on earth. That's one of the comments that foreigners make to me—that we have it all. So why aren't we utilizing it to the optimum?

That's something I think we should be striving toward, to think things out a little more carefully and not just make these... They're politically tough decisions sometimes. There's an election coming. There have to be immediate programs and immediate policies, but under our system it's hard to prepare the necessary long-range planning that's really required for our future.

On the other hand, to put in a plug for our premier, he's well received in Europe for his down-to-earth, aggressive—

Mr. Bird: —conservative policies.

Mr. Pollabauer: For his willingness to solicit investment and business here in Canada. I know of two or three instances where he enticed some people into the Atlantic region. Unfortunately, he was the one who made the plug and they ended up settling in Nova Scotia, but Nova Scotia can be thankful for the initiatives that our premier took. As Mr. Hirtle said, it's clear that their country is acting proactively. They're aggressive. They know that the economy is tough and the market is tough, and they want to be in there and they want to succeed. Just maintaining the status quo isn't good enough today. It really isn't.

• 1245

The Chairman: Thank you for coming forward. We went a little long but it was a good discussion and you caught our interest. Thank you for appearing.

We have a witness coming in at 1 p.m. We have 45 minutes for the witness, because the bus is leaving here at 2 p.m. so that we can catch our plane and we can all get back to the House of Commons for the late show tonight.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I want to be assured that we've accommodated the walk-ons who notified us.

[*Traduction*]

chômage—s'agit-il véritablement d'une assurance-chômage ou plutôt d'un autre nom que l'on donne à l'aide sociale, à la création d'emploi, aux soins de santé ou à l'éducation? Quand le gouvernement identifie ces services, et qu'il met en place un programme—il me paraît important de ne pas penser seulement à des révision, à des changements, à de nouveaux programmes ou à de nouvelles politiques, mais également d'avoir une vision nationale ou locale.

Je pense qu'il faudrait aller un peu plus loin et se demander quelles en seront les répercussions sur une beaucoup plus grande échelle. Je fais peut-être erreur—je suis le premier à reconnaître que je me trompe parfois—mais je pense que notre avenir, c'est l'exportation. Nous avons beaucoup de ressources naturelles, et de bonne ressources humaines. Nous avons tout ce que désire tous les autres pays du monde. C'est quelque chose que les étrangers me disent régulièrement: nous avons tout. Pourquoi n'en faisons-nous donc pas le meilleur usage possible?

C'est ce vers quoi nous devrions tendre; nous devions approfondir quelque peu nos réflexions au lieu de simplement nous contenter... Ces décisions ne sont pas toujours politiquement faciles. Une élection approche; il faudra des programmes et des politiques susceptibles d'être mises en place immédiatement. Cependant, notre système rend difficile l'élaboration de la planification à long terme véritablement nécessaire pour notre avenir.

Par ailleurs, je dirai quelques mots en faveur de notre Premier ministre qui est bien accueilli en Europe pour ses idées pratiques, son dynamisme...

M. Bird: ...ses politiques conservatrices.

M. Pollabauer: Pour le fait qu'il est prêt à inviter les étrngers à investir et à faire des affaires au Canada. Je connais deux ou trois entreprises qu'il a attiré dans la région de l'Atlantique. Malheureusement, c'est lui qui les avait convaincues, et elles se sont installées en Nouvelle-Écosse. La Nouvelle-Écosse peut remercier notre Premier ministre pour ses initiatives. Comme l'a déclaré M. Hirtle, il est évident que ce pays est prêt à prendre l'initiative; et qu'il est dynamique. Les gens savent que les conditions économiques sont difficiles, que le marché est difficile. Ils souhaitent s'y faire une place et réussir. Le statu quo ne suffit plus aujourd'hui, plus du tout.

Le président: Merci d'être venu. Cela a été un peu long mais la discussion avec vous nous a intéressés. Merci encore.

Nous avons un témoin qui viendra à 13h, pour lequel nous disposerons de 45 minutes, puisque l'autobus part à 14h afin que nous puissions prendre l'avion et nous retrouver tous ce soir à la Chambre des communes pour les couche-tard.

M. Barrett: Monsieur le président, je veux m'assurer que nous avons prévu du temps pour les personnes qui nous ont avertis de leur intention de se présenter à titre individuel.

[*Text*]

The Chairman: My understanding is that the two walk-ons have been accommodated. A Mr. Cullen had signed on but he later indicated that he had to leave.

Mr. Barrett: Thank you, Mr. Chairman.

• 1247

• 1307

The Chairman: I would like to call our final witness of the day from Co-op Atlantic, the Manager of Government and Corporate Communications, Tom Webb.

Mr. Tom Webb (Manager, Government and Corporate Communications, Co-op Atlantic): I'd like to start by just touching briefly in a very general way on some of the history that we have lived through here in Atlantic Canada, which I am sure will not be unfamiliar to you, but I hope it will provide a context for what I want to say.

As a region we have long been buffeted by national and international economies. We have been bruised and used by multinational corporations, and even medium-sized companies, as recent events in Port Hawkesbury underlined so tragically several weeks ago.

During Canada's recessions we have depressions. In good times we have recession. When our economy is in recession our interest rates are set to dampen the boom in the national economy. Needless to say, our economy never gets out of recession. Through all of that, Atlantic Canada's cooperatives have grown.

Co-op Atlantic is owned by 170 cooperatives across the four Atlantic provinces and the Magdalen Islands. Those cooperatives are, in turn, owned by 189,000 families in Atlantic Canada.

There are about 5,000 person years of employment within that network of cooperatives. The sales of those cooperatives in the last year exceeded $1 billion. We have grown in spite of the economic regional trends.

We have watched as well over the last few years with growing apprehension government cuts in education, in health care, in the whole social safety net. When government cuts are downloaded to the provinces, we in the provinces in Atlantic Canada are least able to take that downloading.

• 1310

We have also watched with growing apprehension the collapse of manufacturing and its inadequate replacement by service-industry jobs. We have watched the trend in corporate concentration and have watched regional economic trends, none of which are very reassuring.

[*Translation*]

Le président: Je crois que les deux personnes qui se sont signalées ont pu être prises en considération. Un certain M. Cullen s'était inscrit, mais il a ensuite indiqué qu'il ne pouvait pas rester.

M. Barrett: Merci, monsieur le président.

Le président: Je voudrais donner la parole au dernier témoin de la journée qui représente Co-op Atlantic. Il s'agit de Tom Webb, le responsable des relations extérieures de cet organisme, notamment avec le gouvernement.

M. Tom Webb (Manager, Government and Corporate Communications, Co-op Atlantic): Pour commencer, je parlerai brièvement de la situation que nous connaissons dans le Canada atlantique et dont vous vous êtes déjà fait, j'en suis sûr, une certaine idée. J'espère toutefois que cette introduction vous aidera à situer ce que je souhaite vous dire dans une perspective réaliste.

Notre région est depuis longtemps secouée par les courants économiques venant du reste du pays et du monde. Nous avons été maltraités par les entreprises multinationales, et même par des entreprises de taille moyenne, comme l'ont révélé de façon si tragique il y a seulement quelques semaines les événements de Port Hawkesbury.

Quand le Canada est en récessions, nous avons une dépression. Quand tout va bien, nous sommes en récession. Lorsque notre économie est en récession, nos taux d'intérêt sont calculés pour tempérer l'expansion de l'économie nationale. Inutile de le préciser; nous ne sortons jamais de la récession. C'est dans ce contexte que sont nées les coopératives du Canada atlantique.

Co-op Atlantic appartient à 170 coopératives des quatre provinces de l'Atlantique et les îles-de-la-Madeleine. Celles-ci appartiennent à 189 000 familles du Canada atlantique.

Ce réseau de coopératives nous fournit environ 5 000 années-personnes de travail. Les ventes au cours de l'année écoulée ont dépassé un milliard de dollars. Notre croissance se maintient malgré les tendances de l'économie régionale.

C'est avec une inquiétude croissante que nous voyons depuis quelques années une diminution des dépenses gouvernementales consacrées à l'éducation, aux soins de santé et à l'ensemble des services de sécurité sociale. Quand les coupures gouvernementales sont répercutées sur les provinces, ce sont les provinces du Canada atlantique qui sont le moins à même de supporter les diminutions de crédits correspondantes.

C'est également avec une inquiétude croissante que nous voyons s'écrouler l'industrie manufacturière, que les emplois dans le secteur des services ne sauraient remplacer de façon satisfaisante. Nous ne sommes, par ailleurs, pas rassurés quand nous observons la tendance à la concentration d'entreprises ainsi que les tendances de notre économie régionale.

[*Texte*]

The economic stability of this region has not improved in the last 20 years. Unemployment rates have not improved in the last 20 years. In spite of billions of dollars — perhaps as much as a billion dollars per year — in regional development spending we cannot look back and say our economy is more stable now than it was 20 years ago.

In that context, the cooperatives of Atlantic Canada have developed a vision of the kind of economy and future we want for Atlantic Canada. We start with a very simple description of the economy, one we wish we could hear more of when we listen to economic commentators and analysts. It is simply this: the purpose of the economy is to provide the goods and services we need to sustain life in our families and communities across this region. That's the purpose of the economy; it has no reason for existence other than that.

We are committed to economic democracy. If one goes back 100 or 200 years in either our history or American history, to the time when democratic institutions were being formed, we see economies that had a far broader spectrum of ownership than the economies we see today, and our political democracy reflects our economic democracy.

We are committed to community ownership, where the owners of the economy are the consumers, the farmers, the plant workers and those who fish, and the workers who work in the enterprises and businesses.

We are committed to ecological responsibility. We in this region have experienced perhaps the greatest ecological catastrophe of any part of this country with the collapse of our fishery.

We are committed to community-based economic development, supported by high-quality expertise.

We are committed to an economy in which the capital generated by that economy is available for investment in our economy. This is certainly not the case today. If one reviews documents such as the one prepared by Tom McMillan for the Council of Maritime Premiers, one will see that Mr. McMillan highlights the fact that one of the ironies of Atlantic Canada is that we export capital to the richer parts of the country every year, while the capital needed to develop our communities, meet our needs, and make our economy function is not available in Atlantic Canada.

This vision of community ownership, ecological responsibility, and capital retained for the development of our economy is a fairly new vision for Atlantic Canada.

What of this new free trade deal? How does it fit in with our vision? It carries no meaningful social charter to protect our children, nor, for that matter, the children in Mexico or the United States. I think we're seeing increasing concern by the President of the United States for that lack and that gap. It contains no meaningful protection of occupational health and safety.

[*Traduction*]

La stabilité économique de notre région ne s'est pas améliorée depuis 20 ans; le taux de chômage ne s'est pas amélioré depuis 20 ans. En dépit des milliards de dollars — peut-être un milliard de dollars par an — consacrés au développement régional, nous ne pouvons pas dire que notre économie soit plus stable aujourd'hui qu'elle ne l'était il y a 20 ans.

Dans ce contexte, les coopératives du Canada atlantique ont élaboré une vision du type d'économie et d'avenir que nous souhaitons pour le Canada atlantique. Nous partons d'une définition très simple de l'économie, telle que nous l'aimerions l'entendre présentée plus souvent par les commentateurs et les analystes économiques. C'est tout simplement la suivante: l'économie a pour objectif de fournir les biens et services dont nous avons besoin pour assurer la subsistance des familles et des collectivités de l'ensemble de notre région. Tel est l'objectif de l'économie; c'est sa seule raison d'être.

Nous appuyons fermement la démocratie économique. Si l'on remonte 100 ou 200 ans en arrière dans l'histoire du Canada ou des États-Unis, à l'époque de la création des institutions démocratiques, on constate que la propriété était beaucoup plus largement répartie dans la société que ce n'est le cas à l'heure actuelle, et notre démocratie politique reflète notre démocratie économique.

Nous défendons le pricipe d'une propriété locale, où les propriétaires de l'économie sont les consommateurs, les agriculteurs, les ouvriers d'usines et le pêcheurs pêche, ainsi que les employés des entreprises et des établissements commerciaux.

Nous sommes en faveur d'une responsabilité écologique. Notre région est peut-être celle qui a connu la plus grande catastrophe écologique de tout notre pays quand notre pêche s'est écroulée.

Nous sommes partisans d'un développement économique à base communautaire, s'appuyant sur les connaissances spécialisées de haut niveau.

Nous sommes partisans d'une économie dans laquelle le capital produit localement est investi localement. Tel n'est certainement pas le cas aujourd'hui. Si l'on étudie des documents comme celui qu'a préparé Tom McMillan pour le Conseil des premiers ministres des Maritimes, on constatera que M. McMillan souligne que l'un des paradoxes du Canada atlantique est que nous exportons chaque année du capital vers les régions plus riches du pays alors que nous ne disposons pas sur place du capital nécessaire pour assurer le développement de nos collectivités, pour répondre à nos besoins ou pour permettre à notre économie de fonctionner.

Cette vision combinant la propriété locale, la responsabilité écologique et l'utilisation du capital produit localement pour le développement de notre économie est une notion relativement nouvelle au Canada atlantique.

Qu'en est-il de ce nouvel accord de libre-échange? Dans quelle mesure est-il compatible avec notre vision? Il ne contient aucune charte sociale valable pour protéger nos enfants, ni d'ailleurs ceux du Mexique ou des États-Unis. Je pense qu'il s'agit là de quelque chose qui préoccupe de plus en plus le président des États-Unis. Il ne prévoit aucune protection sérieuse de la santé et de la sécurité au travail.

[*Text*]

• 1315

Combined with GATT it will further weaken Atlantic Canadian agriculture. It will mean that less processed food will be available from this region for sale in this region. It has no commitment to minimum wage levels. It encourages capital mobility, and you will remember that cooperatives are unique in their lack of capital mobility. If the workers own a cooperative that produces shoes in Atlantic Canada, they're not likely to be able to take advantage of cheap labour in Mexico because they won't move their cooperative to Mexico. It's not mobile. Our communities are not mobile.

This agreement, in our view, can best be described as a set of trading rules designed to facilitate any and all transactions of multinational corporations, and to render those transactions free from interference of national governments.

Do we believe that this deal will happen? Yes, we do. During the negotiation of the free trade agreement with the United States, Co-op Atlantic and its member cooperatives campaigned against that agreement. Across the country close to 60% of Canadians said they did not want that agreement, and yet our political democracy interpreted that as a strong mandate to proceed with that agreement.

We believe this deal will happen. Given that, what can be done to encourage the growth and development of cooperatives in what is increasingly a hostile climate? We believe that there needs to be support for incentives for community and cooperative capital development. In many of the incentives and programs designed to encourage capital development and capital investment, those programs and incentives do not recognize the unique nature of a cooperative business. We can go into that in some detail, but let me use the example of a capital gains tax.

Cooperative shares are par value shares. There is no capital gain, and so all of the incentives around capital gains have no merit or benefit to us. We think about and have thought about capital development in Canadian policymaking as if cooperatives didn't exist, as if they were not a legitimate form of business. We need to change that.

One small change would be to amend the GST regulations, which at present unfairly drain more than $600,000 per year out of Atlantic cooperatives. The current administrative structure of the goods and services tax penalizes cooperative networks and small firms.

Another thing is that we can encourage the growth of health cooperatives both to lower costs and to improve care. There is a substantive national study carried out by Douglas E. Angus and Pran Manga, which documents the impact of

[*Translation*]

Conjugué aux effets du GATT, il affaiblira encore plus l'agriculture du Canada atlantique. En conséquence, une moins grande quantité des aliments transformés qui sont produits dans notre région pourront être vendus sur place. Cet accord ne contient aucune disposition au sujet du montant du salaire minimum. Il encourage la mobilité des capitaux; vous savez sans doute que les coopératives ont ceci de particulier: leur capital n'est pas mobile. Si des travailleurs possèdent une coopérative qui produit des chaussures au Canada atlantique, on peut guère s'attendre à ce qu'ils profitent de la main-d'oeuvre bon marché du Mexique car ils ne vont pas aller installer leur coopérative dans ce pays. Une coopérative n'est pas mobile. Nos villes et villages ne sont pas mobiles.

Selon nous, la définition la plus juste de cet accord est de dire qu'il s'agit d'un ensemble de règles commerciales destinées à faciliter les transactions des sociétés multinationales pour les mettre à l'abri de toute possibilité d'interférence de la part des gouvernements nationaux.

Croyons-nous que cette entente va se matérialiser? Bien sûr. Lors des négociations de l'Accord de libre-échange avec les État-Unis, Co-op Atlantic et les coopératives qui la constituent ont fait campagne contre cet accord. Dans l'ensemble du pays, près de 60 p. 100 des Canadiens ont dit qu'ils ne voulaient pas entendre parler de cet accord. Notre démocratie politique a interprété cela comme un solide mandat pour conclure ledit accord.

Nous pensons que cet accord sera conclu. Dans ces conditions, que peut-on faire pour encourager la croissance et le développement de coopératives dans ce contexte de plus en plus hostile? Nous pensons que l'on devrait appuyer des mesures d'encouragement au développement des investissements dans les collectivités locales et les coopératives. Beaucoup des mesures et programmes d'encouragement au développement des investissements ne tiennent pas compte de la nature particulière des coopératives. Nous pourrions examiner cela de façon détaillée; je vais me servir de l'exemple de la taxe sur les gains en capital.

Les parts des coopératives sont des actions à valeur nominale. Il n'y a aucun gain en capital, toutes les mesures d'encouragement relatives aux gains en capital ne présentent donc aucun intérêt, ni aucun avantage pour nous. Les programmes gouvernementaux relatifs au développement des investissements sont depuis toujours conçus comme si les coopératives n'existaient pas; comme si elles ne représentaient pas un type d'entreprise parfaitement légitime. Il faut remédier à cela.

On pourrait commencer par modifier des règlements de la TPS, qui soutirent injustement chaque année plus de 600 000$ aux coopératives de l'Atlantique. La structure administrative actuelle de la taxe sur les biens et services pénalise les réseaux de coopératives et les petites entreprises.

Nous pouvons également encourager la croissance de coopératives dans le secteur de la santé, à la fois pour diminuer les coûts et pour améliorer la qualité des soins. Une importante étude a été effectuée à l'échelle nationale par

[*Texte*]

consumer sponsored cooperative and community health care delivery. That study shows very clearly that in community sponsored and cooperative health care delivery the costs are lower and the service delivery quality is improved. Yet over the last 10 years little or nothing has been done to move in an area, one of the few areas, where governments have an opportunity to cut costs and increase health care quality.

• 1320

We can make sure that labour adjustment programs ensure that new and emerging cooperatives have the expertise they need to develop successfully. We can make sure that those labour adjustment programs encourage worker buy-outs and worker ownership.

We know from study after study by economists around the world that worker ownership increases productivity at a time when productivity is a key to our survival. It seems to us that that potential increase in productivity simply cannot and should not be ignored.

We can encourage new and innovative cooperative developments in the agrifood sector from farm gate all the way through to food processing. We can provide training for government officials so that they understand the nature of cooperative business and how it differs from common share corporations.

Governments must ensure that senior officials in each department have a good understanding of cooperatives, and here in Atlantic Canada we could start with a cooperative, both at the level of officials and at the level of the boards. We can ensure cooperative representatives on government boards and agencies.

Finally, we can begin to look at, in a very serious way, facilitating cooperative-to-cooperative international trade by means of support for cooperative international trade missions.

I don't know if that's 15 minutes or not.

The Acting Chairman (Mr. LeBlanc): It's a little bit over 15 minutes, but it's a good presentation. I would like to thank you, Mr. Webb, for that presentation. We are obliged to end at 1:45 p.m. We will begin right away with our questions, starting with Mr. Barrett.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I want to thank the presenter for an alternate economy. I think philosophically it ties in with the earlier presentations we've heard from a number of groups, particularly the ecumenical groups that have presented a sort of moral and ethical view to an alternative to a rapacious capitalist economy, but I won't go into a long dialectic on that.

[*Traduction*]

Douglas E. Angus et Pran Manga. Elle montre les avantages d'un système de prestations de soins de santé par des coopératives de consommateurs ou des services communautaires. Cette étude révèle on ne peut plus clairement qu'avec un système de coopératives et de services communautaires, les coûts sont moindres et la qualité des prestations est supérieure. Or, ces 10 dernières années, pratiquement aucune initiative n'a été prise pour s'engager dans cette voie, l'une des rares qui offrirait aux gouvernements l'occasion de diminuer les coûts tout en améliorant la qualité des soins.

Il faut utiliser les programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre pour faire en sorte que les nouvelles coopératives ont à leur disposition les compétences dont elles auront besoin pour prospérer. On doit, par l'aide à l'adaptation de la main-d'oeuvre, favoriser le rachat d'entreprises par des travailleurs.

Beaucoup d'économistes ont démontré que lorsque les travailleurs sont propriétaires d'une entreprise, la productivité augmente; or, la productivité est la condition essentielle de la survie de notre économie. J'estime que l'on ne peut pas laisser passer cette occasion d'accroître notre productivité.

Il faudrait également que nous favorisions la création de nouvelles structures coopératives dans le secteur agro-alimentaire, avec une intégration allant de l'exploitation agricole jusqu'à l'usine de transformation. Il convient, par ailleurs, d'assurer aux fonctionnaires une formation leur permettant de mieux comprendre la nature de l'entreprise coopérative, et ce qui la distingue des sociétés par action.

Les gouvernements devront veiller à ce que les hauts fonctionnaires de chaque ministère aient une bonne connaissance des principes qui soutendent l'activité des coopératives; on pourrait, dans la région de l'Atlantique, favoriser une prise de conscience en nommant des représentants des coopératives dans divers organismes gouvernementaux.

Il faudrait, enfin, se pencher très sérieusement sur les moyens qui permettraient de favoriser le développement du commerce international entre les coopératives, en fournissant une aide destinée aux missions commerciales parrainées par le mouvement coopératif.

Je ne sais pas si j'ai réussi à m'en tenir aux 15 minutes qui m'avaient été accordées.

Le président suppléant (M. LeBlanc): Vous avez très légèrement dépassé le temps prévu, mais vous avez su retenir notre attention. Je tiens à vous remercier, monsieur Webb, pour la qualité de cet exposé. Nous allons être obligés de lever la séance à 13h45 et nous devrions donc entamer, dès maintenant, la phase des questions. Je passe la parole à M. Barrett.

M. Barrett: Monsieur le président, je tiens à remercier notre témoin d'avoir si clairement exposé les principes d'un autre mode de production économique. J'y ai vu de nombreux liens avec ce que nous avaient dit auparavant divers groupes de témoins, et notamment les associations oecuméniques qui nous ont parlé d'une morale économique susceptible de se substituer au capitalisme sauvage. Mais nous pourrions parler longtemps de tout cela.

[*Text*]

Are you familiar with the Mondragon model in Spain?

Mr. Webb: Yes. I had a marvellous opportunity in the mid 1980s to spend three weeks visiting cooperative development agencies in England, in France, and in Spain. I spent about five days in Mondragon, visiting their cooperatives.

But my background is in regional development. I used to work in formulating regional policy in Ottawa. I guess I reached the point where I looked at it and said, where are we going? What are we doing? And what can we say we've achieved? The best defence that I could think of was that all we could say was that after 10 years, at $1 billion a year, it would have been a lot worse. That was the best I could say.

I went to Mondragon specifically looking for an alternative that offered some promise for Atlantic Canada. I don't think there's any question that the cooperative model as it exists in Mondragon is the most successful regional development model in the world. I would defy anyone to find another regional development model that can match it.

Mr. Barrett: Ironically, the antecedents of the Canadian cooperative movement out of Antigonish and the work of notably some Catholic priests in the maritimes, in establishing that model, did play an influential part theoretically in the establishment of the Mondragon model. I found this by accident. I was speaking to a French economist who is heavily involved in the cooperative movement who said that part of the inspiration came from maritime Canada.

The very seeds of that kind of secure economic development are here probably more so than in any other part of Canada, historically and in fact practically. Yet the $1 billion a year that has been the megaproject mentality. . .none of it has ever been focused to community-based and community-owned industries on a cooperative level.

• 1325

What would you do if you got some of that money?

Mr. Webb: First of all, I think there isn't a single area of the economy we have looked at that would not be amenable to cooperative development; I haven't found one yet. There is not only the experience in Mondragon in northern Spain, but some of the best and most solid parts of the economy in northern Italy are based on several worker-cooperative networks.

What would we do? We have, at Co-op Atlantic, in 1990, passed a resolution to spend an entire year debating how we would go about and what we would do in terms of creating a more solid economic base in Atlantic Canada for the people who owned our cooperatives. In 1991 we passed a resolution that sets out six areas in which we are now working. This is not a one-year plan, but we see it as the direction we'll be going in for the next 20 years, in terms of developing

[*Translation*]

Connaissez-vous la coopérative Mondragon en Espagne?

M. Webb: Oui. Vers le milieu des années quatre-vingt, il m'a été donné de passer trois semaines à visiter des sociétés coopératives, en Angleterre, en France et en Espagne. J'ai passé cinq jours à Mondragon.

En fait, ma formation est dans le domaine du développement régional. Auparavant, je travaillais à Ottawa où j'aidais à formuler les politiques régionales. Un jour, je me suis demandé: où allons-nous au juste? Que sommes-nous en train de faire? Où sont les résultats de nos efforts? Au mieux, j'ai pu me dire que la situation n'était pas, après tout, aussi mauvaise que cela; bien que pour obtenir ces maigres résultats il ait fallu 10 ans d'efforts et un million de dollars de subvention par an. Il n'y avait pas vraiment de quoi être fier.

Je me suis rendu à Mondragon justement à la recherche d'une solution qui pourrait peut-être convenir à nos régions de l'Atlantique. Il ne fait aucun doute, en effet, que le type de coopérative instaurée à Mondragon est l'exemple le plus achevé d'un développement régional réussi. Je vous mets au défi de trouver un modèle de développement régional qui ait donné d'aussi bons résultats.

M. Barrett: Il peut paraître paradoxal de rappeler que les débuts du mouvement coopératif canadien à Antigonish, ainsi que les efforts de certains prêtres catholiques installés dans nos provinces des Maritimes a influencé, sur le plan des principes, la création de Mondragon. J'ai découvert cela tout à fait par accident, en parlant à un économiste français qui se consacre au mouvement coopératif. C'est lui qui m'a dit que cette coopérative avait puisé une partie de son inspiration dans notre région atlantique.

Je pense pouvoir dire que, aussi bien historiquement que concrètement, c'est dans cette région du Canada que l'on a le plus de chances de voir s'instaurer ce type de développement économique profondément intégré au tissu social. Et pourtant, de ce milliard de dollars par an qui témoigne d'une conception assez grandiose du développement régional, pas la moindre partie n'a été consacrée au secteur coopératif, c'est-à-dire à des entreprises appartenant, en quelque sorte, à la collectivité.

Que feriez-vous si vous aviez accès à ces crédits?

M. Webb: Permettez-moi, d'abord, de dire que d'après les études que nous avons menées, il n'existe pas, dans notre économie, un seul secteur qui ne se prête pas à l'action coopérative. Il n'est d'ailleurs pas nécessaire, pour le démontrer, de s'en tenir à l'exemple de Mondragon dans le Nord de l'Espagne. Dans le Nord de l'Italie, certains des secteurs les plus solides de l'économie sont gérés par des coopératives de travail.

Que ferions-nous? Eh bien, en 1990, à la Co-op Atlantic, nous avons démocratiquement décidé de consacrer une année entière à débattre la question de savoir comment nous pourrions renforcer l'économie de la région dans les secteurs où nos coopératives sont présentes. En 1991, nous avons adopté une résolution délimitant les six domaine auxquels nous consacrons actuellement nos efforts. Il ne s'agit pas d'un projet à court terme, mais d'un plan à l'horizon des

[*Texte*]

cooperatives, first of all, in every sector of the economy and, secondly, in building a base for cooperative capital development. In creating a more integrated cooperative economic base, we understand and realize that the various sectors and cooperatives, housing, credit unions, and retail cooperatives have grown up for historical reasons, very separate from each other.

So the synergy and the strategic alliances that are necessary in the modern business world need to be fairly rigorously applied to what we're doing and where we're going. We also recognize that the development support — and this is one of the great lessons of Mondragon — that is available for new cooperative development is the key to its success.

If you go to the United Kingdom, seven out of ten new cooperatives fail in the first five years. If you go to France, where they have a slightly better developed approach, five out of ten fail in the first five years. In Spain less than 1% fail. We can learn from that, and we are learning from it that if you apply development expertise to the development of cooperatives, they succeed, and we know that from our own experience inside of Atlantic Canada. The failure rate of new consumer cooperatives, supported by Co-op Atlantic, is very low. It's less than 10%; it's about 6%. If you go to worker-owned cooperatives, where that similar support network has not been available, the failure rate mirrors the private-sector failure rate of eight out of ten in the first five years.

So we know what we would do. There are lots of avenues for doing it and getting it done.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I just conclude with saying that I agree completely with the brief. There are certain ironies here that make one wonder about the judgments about the availability of capital, which, in most cases, I would say, is repaid higher than perhaps the credit rating of any bank or the decisions they've made, such as the groups that took a bath on O&Y, for example. But aside from that, what you presented is a realistic alternative for this region. It demands access to capital and some flexibility of government thinking.

I would just like to point out, for those who are frightened of this kind of development, that it is essentially ethical, probably Christian in model, and flourished even under fascist governments. I just want to make that point to entice my right-wing colleagues to understand that this is no threat to their power base; this is another venture in terms of giving people a chance to do their own thing. Thank you very much for coming.

[*Traduction*]

vingt prochaines années. Il s'agit d'implanter des coopératives dans chaque secteur de l'économie locale, et de créer les conditions de la croissance. Nous savons pourquoi, dans l'histoire, les divers secteurs du mouvement coopératif tels que le logement, les caisses d'épargne et les coopératives de consommateurs se sont développés chacun séparément. Il s'agit maintenant de chercher une meilleure intégration.

L'économie moderne nous porte à mieux tirer partie des synergies et des alliances possibles. C'est ce que nous allons faire. L'exemple de Mondragon, nous montre, par ailleurs, que les aides à la création d'entreprises coopératives sont un élément essentiel de la réussite économique.

En Grande-Bretagne, sur 10 nouvelles coopératives, sept vont devoir fermer leurs portes au cours des cinq premières années. En France, où, dans ce domaine, les choses sont un peu mieux organisées, sur 10 nouvelles coopératives, cinq devront fermer dans les cinq ans. Or, en Espagne, le taux d'échec est de moins de 1 p. 100. La leçon me paraît claire. Pour assurer le succès des coopératives, il faut, dès leur lancement, mettre en oeuvre les moyens classiques du développement économique régional. Ce qui s'est passé dans la région des Maritimes nous le confirme d'ailleurs. Le taux d'échec des nouvelles coopératives de consommateurs, épaulées par Coop Atlantique est inférieur à 10 p. 100. Le chiffre est plus près de 6 p. 100. Si l'on examine le cas des coopératives appartenant aux travailleurs, c'est-à-dire des coopératives qui n'ont pas pu bénéficier du soutien dont je viens de parler, on constate un taux d'échec très proche du taux d'échec des entreprises du secteur privé; c'est-à-dire que sur 10 nouvelles entreprises, huit fermeront leurs portes au cours des cinq premières années de leur existence.

Nous savons donc ce qu'il convient de faire; les moyens existent. Encore faut-il les utiliser.

M. Barrett: Monsieur le président, je tiens simplement à dire que je suis entièrement d'accord avec ce qui nous a été exposé. J'avoue ne pas très bien comprendre pourquoi les coopératives auraient tant de mal à trouver les capitaux nécessaires puisque, on le constate, l'argent investi dans une coopérative a peut-être de meilleures chances d'être remboursé que l'argent prêté ailleurs. Il suffit simplement de songer à la compagnie Olympia & York pour s'en convaincre. Quoi qu'il en soit, j'estime qu'il y a là une conception novatrice, certes, mais également réaliste et susceptible de servir les intérêts de la région. Bien sûr, pour cela, il faudra débloquer les crédits nécessaires, et modifier un peu le cadre traditionnel de notre réflexion.

Je tiens à dire, à l'intention de ceux qui reculent devant ce genre de projet, que le modèle décrit repose solidement sur une éthique inspirée, à l'origine, par la morale chrétienne et que ce genre de conception a su porter ses fruits même sur le terrain peu fertile du fascisme. Je tenais à apporter cette précision afin de bien faire comprendre à mes collègues de droite que ces conceptions ne présentent aucun risque pour leurs intérêts. Il s'agit plutôt de multiplier les occasions d'oeuvrer utilement dans l'intérêt de l'économie toute entière. Je vous remercie de votre comparution ici.

[*Text*]

Mr. Bird: Thank you very much, Mr. Webb. I'm interested in your presentation. I've known Co-op Atlantic for a long time, and I have done some business with Co-op Atlantic in my days in the construction materials business.

• 1330

I'm struck by the similarity of your presentation in a moral and ethical way to that offered by Mr. Duffy earlier, and the common thread of multinationals or transnationals as sort of bad words. I always sort of zing to that.

I'm struck by the fact that we have here in New Brunswick some excellent examples of small local firms that have become quite prominent multinationals, people like Irving and McCain and Lockwood and Ganong. Connors Brothers were here this morning. Is their existence and that of the cooperative movement mutually exclusive, or is there not a way for the world to move forward as it is?

I don't fully understand the cooperative movement, I acknowledge that, and I acknowledge the success of Co-op Atlantic as well and the origins of the cooperative movement at St. Francis Xavier, I guess it was, so there is something very deeply rooted here.

I guess my question is, what is the contradiction between the cooperative and these firms I've mentioned, and what is there about the NAFTA or the free trade agreement that is offensive or negative to the cooperative movement?

Mr. Webb: There are a lot of things where I think it poses difficulties, not just for the cooperative movement, but for all of us and for our children.

I can start, for example, with protection of the ecology. When most economists look at the ecology, it's an externality to all of their models. Yet either we're going to learn somehow to protect that ecology, or our children and their grandchildren are going to pay one terrible price. I don't see how this free trade agreement is going to do anything but accelerate environmental degradation.

I'm told by people who visit the maquiladora belt in Mexico that they've also gone out to the tin and cardboard shack towns that surround that belt. The rain barrels used to collect the drinking water are empty toxic waste barrels or empty toxic chemical barrels from those industries. They say, how is that? Even if the Mexican government tomorrow were to adopt stringent environmental guidelines, who would enforce them? How would they be enforced? How would the people in those shanty towns be protected? How would it happen?

[*Translation*]

M. Bird: Merci, monsieur Webb. J'ai été, moi aussi, très intéressé par votre exposé. Je connais depuis longtemps l'activité de la Co-op Atlantic; j'ai même entretenu avec elle des relations d'affaires à l'époque où j'étais dans le commerce des matériaux de construction.

Je suis frappé par la similitude, sur le plan des principes, de l'éthique si vous voulez, entre les idées que vous nous avez exposées et ce que M. Duffy nous a dit tout à l'heure. J'éprouve toujours une certaine surprise lorsque j'entends le mot «multinationale» dit sur un ton un peu péjoratif. Cela me choque.

Or, incontestablement, le Nouveau-Brunswick nous offre d'excellents exemples de petites entreprises locales qui se sont hissées au rang des multinationales. Je parle là de firmes telles que Irving, McCain, Lockwood, Ganong. Nous avons accueilli, ce matin, les frères Connors. Or l'existence des uns empêche-t-elle celle des autres? N'y a-t-il pas moyen de concilier tout cela?

J'avoue ne pas très bien comprendre le mouvement coopératif. Je le reconnais volontiers et je reconnais, aussi, les succès remportés par la Co-op Atlantic. Je sais que le mouvement coopératif est né à l'Université Saint François Xavier, à Antigonish, et qu'il a, par conséquent, ses lettres de noblesse.

Mais ce que je voudrais bien savoir c'est en quoi consiste cette contradiction que vous semblez voir entre les coopératives et les compagnies que je viens de citer. En quoi l'ALÉNA ou l'Accord de libre-échange sont-ils contraires aux intérêts ou au développement du mouvement coopératif?

M. Webb: Je crois que ces accords de libre-échange soulèvent, en effet, de sérieuses difficultés, non seulement pour le mouvement coopératif mais pour l'ensemble des Canadiens et pour les générations à venir.

Prenons, par exemple, la défense de l'environnement. Pour la plupart des économistes, l'écologie est un facteur qu'il n'y a pas lieu d'intégrer à leurs analyses. Pourtant, si l'on ne parvient pas à protéger notre environnement, nous allons léguer à nos enfants et à leurs petits-enfants une situation catastrophique. Or j'estime que l'Accord de libre-échange va avoir pour effet d'accélérer l'altération de notre environnement.

Les gens qui, au Mexique, se sont rendus dans les zones de maquiladoras m'ont dit s'être également rendus dans les bidonvilles installés à la périphérie. Les fûts utilisés pour recueillir l'eau de pluie et constituer des réserves d'eau potable contenaient à l'origine des déchets toxiques ou de produits chimiques toxiques. Comment cela est-il possible? Eh bien, même si, demain, le gouvernement mexicain décidait d'imposer en matière d'environnement des normes très strictes, il ne serait pas en mesure de les faire respecter. Dans ces conditions-là, comment protéger les habitants de ces bidonvilles?

[*Texte*]

We're cutting back on environmental protection. In one of the richest and most favoured countries in the world, we're cutting back. How are they going to do that, and how are we going to compete? Think of the competitive advantage if you can dispose of toxic waste barrels by selling them as opposed to paying $200 or $500 to get rid of them?

Mr. Bird: I'm not sure I'm reading you correctly. For example, in the experience I've had in forestry and mining, I think there are here in New Brunswick some very significant ecological disciplines placed upon our manufacturers before they ever manufacture their products and ship them. So I don't concur with you that we are giving manufacturers a free ecological ride as a means of being competitive or treating that as an externality to trade.

I also wonder how we're ever going to fix the acknowledged environmental disparities in Mexico if we don't expose Mexico to the realities of trade with Canada and the United States. It seems to me the free trade agreement offers hope for improving the environment for Mexico that would not otherwise occur.

Mr. Barrett: It's right in the agreement.

Mr. Bird: I think it's implicit. I think these things will follow.

• 1335

Mr. Webb: I'd like to come back to another part of your question. I think we could get into a long discussion about what happens when you take the technologies from the developed world and transfer them on a very rapid, large-scale movement, as is happening along the maquiladora belt. What happens when you do that, and what is the capacity of those societies to cope?

If you want to put a new drug on the market in Canada it takes about seven years, but you can put a new carcinogen into the workplace in a much shorter period of time. We just have a long way to go ourselves.

There are a lot of restrictions, and as Co-op Atlantic we see those restrictions. We live with those restrictions and, quite frankly, we welcome them. We don't fight them. We're in the process in our ecology program of looking at some of the regulations around things like gasoline spills and how to deal with contaminated soil and the tremendous inequities in different provinces as to how to dispose of that soil.

In some provinces you'll be ordered to dump it in the landfill site. In other provinces you have to incinerate it. Probably the best solution is aeration, which is not required in any province. It's a very complex and difficult subject, but

[*Traduction*]

Or, nous sommes en train de renier les crédits affectés à la protection de notre environnement. Si, dans l'un des pays les plus riches et les plus favorisés de la terre, nous renions les crédits de l'environnement, qui restera pour s'opposer à ce mouvement de dégradation? Comment peut-on concurrencer des pays qui n'intègrent pas à leurs coûts de production le coût de la dégradation du milieu naturel? Pensez donc à l'avantage qu'il y a à vendre à la population les fûts ayant servi au transport de matières toxiques, au lieu de devoir payer 200 ou 500 dollars pour s'en débarrasser!

M. Bird: Je ne suis pas certain de bien vous suivre. J'ai travaillé dans le secteur de l'exploitation forestière et des mines et je crois pouvoir affirmer qu'au Nouveau-Brunswick nos établissements industriels sont tenus de respecter des normes écologiques assez strictes. C'est pourquoi j'ai du mal à vous suivre lorsque vous prétendez que les entreprises vont se voir affranchies de toute réglementation écologique pour leur permettre de mieux affronter la concurrence. Je ne pense pas que la protection de l'environnement soit, pour nous, un facteur négligeable.

J'estime, par ailleurs, que nous ne pourrions pas insister sur l'état de l'environnement au Mexique si, justement, nous ne soumettons pas ce pays à la discipline qui découlera naturellement des échanges commerciaux avec le Canada et les États-Unis. Je crois, en effet, que l'Accord de libre-échange va nous permettre d'améliorer la protection de l'environnement au Mexique et que, sans cela, nous ne pourrions rien faire.

M. Barrett: C'est bien ce que prévoit l'accord.

M. Bird: C'est implicitement prévu. Je crois que ça en découlera.

M. Webb: Je voudrais maintenant reparler d'un autre aspect de la question, auquel vous avez d'ailleurs fait allusion tout à l'heure. Sans doute pourrions-nous discuter à n'en pas finir de ce qui se produit lorsque l'on cherche à introduire très vite et massivement dans une zone en développement des technologies de pointe. C'est bien ce qui se passe dans les zones de maquiladora. Comment cette société va-t-elle réagir en de pareilles circonstances?

Il faut environ sept ans, au Canada, pour lancer un nouveau produit pharmaceutique. Or, il est parfaitement possible d'introduire, dans une usine par exemple, un nouveau produit carcinogène qui représente, sans qu'on le sache nécessairement, un grave danger pour les travailleurs. C'est dire que nous ne sommes pas, nous-mêmes, à l'abri de tout reproche.

Donc, il est clair qu'il existe, au Canada, un cadre réglementaire très strict et à Co-op Atlantic nous en sommes parfaitement conscients. Mais nous ne le déplorons pas, au contraire. Dans le cadre de notre programme de protection de l'environnement, nous sommes justement en train d'étudier les règlements applicables au déversement de produits pétroliers ou aux terrains contaminés. On constate, d'une province à l'autre, des inégalités flagrantes sur le plan des mesures prescrites pour le traitement des sols contaminés.

Dans certaines provinces, on est tenu de mettre tout dans une décharge alors que dans d'autres provinces il faut incinérer les boues contaminées. La meilleure solution est probablement l'aération, mais aucune de nos provinces ne

[*Text*]

when I look and listen in Atlantic Canada I don't hear a lot of large businesses calling on the government to toughen up environmental regulation. We have to draw whatever conclusions we can from that.

In terms of how we get along with Ganong Irving and McCain, of course we live with them and have good business dealings with them. We'll continue to have good business dealings with them because, as our economy exists right now, they're a very essential part of it. We have a lot of their products on our shelves. Ganong makes superb chocolates and we have them on our shelves. We have a very good working and business relationship with that company. We're not out wishing them ill. We're looking at the public policy problems facing this region and asking the government to start looking at policymaking as if cooperatives were a legitimate form of business.

The GST is an excellent example of that. Because our cooperative system is owned from the bottom up instead of from the top down, we're required to have about $300,000 a year in extra administrative costs compared to our competitors. So when we raise a question like that with government officials, they say just reorganize your organization, have it owned from the top down and you're all set. I'm sorry, but that's not an acceptable solution.

They've told us to reorganize as the solution to the problem we have on the GST being charged on overhead on food and direct-charge cooperatives. The solution is for us to restructure our direct-charge cooperatives so they're no longer direct-charge cooperatives. That's not an acceptable solution.

Let's have tax incentives, tax programs, incentive programs of all types structured so they apply to cooperatives. We recently came across a tax incentive program that was supposed to apply to cooperatives. They developed it using a private-sector model and added the word "cooperatives". It asks what shares are eligible. The answer is the voting shares, but in a cooperative what's a voting share? It's the first share you buy. It might be a $5 share, a $10 share or a $25 share, and that's it. That's all that's eligible.

• 1340

So the whole thing has been written as if cooperatives weren't a legitimate form of business, and we've got to end that; we've got to work together to do it.

Mr. MacLaren: I did have the pleasure of meeting your colleague, Mr. Hough, from Cape Breton, in Ottawa last week. We had a good conversation.

[*Translation*]

l'exige. Le sujet est vaste et complexe, mais dans la région atlantique aucune des grosses entreprises ne semble avoir eu l'idée de demander au gouvernement de renforcer la réglementation pour la protection de l'environnement. Alors, quelles conclusions faut-il en tirer?

Nous pouvons co-habiter avec Ganong, Irving et McCain, là n'est pas la question. Nous avons, avec eux, des relations commerciales parfaitement correctes. Nous n'entendons rien changer sur ce plan car ces entreprises-là font partie intégrante de notre économie telle qu'elle est actuellement structurée. Nous distribuons d'ailleurs certains de leurs produits. Ganong, par exemple, fabrique d'excellents chocolats et on les trouve dans tous nos magasins. Nous entretenons, avec cette compagnie, d'excellents liens et nous ne leur voulons aucun mal. Cela dit, dans la mesure où l'on constate aisément les problèmes auxquels fait face la région, nous voudrions que, dans le cadre de cette analyse, le gouvernement tienne un peu mieux compte des coopératives en tant que facteurs de dynamisme économique.

La TPS constitue, à cet égard, un excellent exemple. Notre réseau de coopératives constitue une sorte de démocratie économique où le pouvoir, et la propriété, vont du bas vers le haut. Or, cela entraîne pour nous et par rapport à nos concurrents classiques, un surcroît de frais administratifs d'environ 300 000$ par an. Lorsque nous avons soumis le problème à l'administration, on nous a répondu que nous n'avions qu'à restructurer notre organisation et inverser le courant qui lui est naturel pour que la propriété coule du haut vers le bas. Je regrette, mais cela nous est impossible.

Avec le système de la TPS, on est tenu d'acquitter cette taxe sur le montant des frais généraux des coopératives alimentaires et des coopératives à frais directs. Or, une solution qui consisterait à modifier la structure de nos coopératives à frais directs n'en est pas une pour nous dans la mesure où cela aurait pour effet de dénaturer notre système.

Ce qu'il conviendrait de faire, ce serait d'adapter les divers programmes et stimulants fiscaux aux coopératives. On nous a récemment parlé d'incitation fiscale conçue en fonction des coopératives. Or, ce programme était en fait modelé sur les entreprises du secteur privé. Il n'avait de «coopératif» que le nom. On nous demande de préciser quelles sont les actions admissibles dans le cadre du régime prévu. La réponse est, bien sûr, les actions comportant droit de vote, mais dans une coopérative cela n'a pas beaucoup de sens car l'action qui comporte un droit de vote est, dans une coopérative, l'action acquise au moment de l'adhésion. Il peut s'agir d'une action de 5$, de 10$ ou de 25$, mais seule cette action-là peut être considérée comme «admissible».

On dirait, à en croire le régime fiscal, que les coopératives ne sont pas de véritables entreprises et il va bien falloir changer cela. Essayons, ensemble, de faire évoluer cette conception dépassée.

M. MacLaren: La semaine dernière, à Ottawa, j'ai eu le plaisir de rencontrer votre colllègue du Cap Breton, M. Hough. Nous en avons profité pour avoir une conversation très intéressante.

[*Texte*]

One could speak of indebtedness; that is to say, the debt we are leaving our children and grandchildren, and indeed one might speak of the debt as the biggest indebtedness we are leaving our children and grandchildren, rather than the ecology problems. Be that as it may, your point about the environment is well taken. It is, after all, a question of enforcement rather than of the laws on the books, because all the fine-sounding laws may be on the books in Mexico, but the ability of the Mexican government to enforce its own environmental regulations is certainly an open question.

I suspect that, out of any environmental parallel agreement President Clinton is able to promote, there will be a commitment on the part of Canada and the United States to provide financial and other assistance to Mexico so that it can enforce its own environmental laws.

You mentioned the GST and the treatment of capital gains. Are there other areas you have in mind by which cooperatives can be enhanced when you seek promotion from the government?

Desjardins has done exceedingly well in Quebec. Are there lessons we should be looking at from the provincial treatment of Desjardins? Are there other federal initiatives? Should we offer tax incentives to companies that offer shares in the company to employees? There is a tax expenditure involved and it will only increase our deficit problems, but is that another method we should pursue?

Mr. Webb: When we get into questions on the debt—if I can just touch on that subject briefly—I'd say we have looked at the question of the debt, and I am not sure whether the debt isn't a reflection of the inability of our economy to provide a stable and sustainable economy, over time. The debt goes up most drastically in times of recession, when revenue falls and expenditures rise. Then we get into a boom and the interest rates go through the ceiling.

I wonder whether the real culprit shouldn't be seen as our inability to have a stable economy. Again, it is a complicated question.

Mr. MacLaren: My next question was on the implementation of environmental law in Mexico.

Mr. Webb: The lessons from Canada were what you were asking about. Yes, I think we are indeed learning lessons, and the whole country can learn a lesson from what has happened in Quebec and from the increased control of the Quebec economy by the people of Quebec.

I think the ability of Quebecers to stand firmly at the negotiating table during constitutional talks and their growing belief that they can't be intimidated by someone saying they won't be able to stand on their own two feet has been undermined by their ability to gain some increasing control over their own economy. We can learn from that situation.

[*Traduction*]

Nous pourrions également parler du problème de la dette, c'est-à-dire de la dette que nous sommes en train de transmettre à nos enfants et à nos petits-enfants. Une telle dette sera peut-être, pour nos enfants et nos petits-enfants, un problème plus grave que celui de l'environnement. Je n'entends pas, je le précise tout de suite, minimiser la gravité des problèmes écologiques. Il est vrai qu'en matière de protection de l'environnement, le principal élément est le respect de la règlementation, car bien que le Mexique ait adopté des lois très strictes en ce domaine, si le gouvernement de ce pays-là n'est pas en mesure de faire respecter sa règlementation on ne peut guère parler de progrès.

Je crois que dans le cadre de l'accord sur l'environnement que le président Clinton va tenter de négocier, le Canada et les États-Unis s'engageront à donner au Mexique les moyens financiers et autres qui lui permettront d'assurer l'application de sa propre règlementation en ce domaine.

Vous avez parlé aussi de la TPS et des mesures applicables aux gains en capital. Existe-t-il d'autres questions sur lesquelles le gouvernement pourrait vous être utile pour favoriser le développement des coopératives?

Le Mouvement Desjardins a obtenu, au Québec, des résultats extraordinaires. Devrions-nous prendre exemple sur les mesures que le gouvernement de cette province-là a prises en faveur du Mouvememt Desjardins? Quelles pourraient être les autres mesures prises au niveau fédéral? Devrions-nous, par exemple, offrir des incitations fiscales aux compagnies qui distribuent des actions au personnel? Cela créerait une dépense fiscale qui ne ferait qu'augmenter le déficit, mais devrait-on tout de même l'envisager?

M. Webb: Permettez-moi de revenir un instant au problème de la dette. Je ne suis pas certain que la dette n'est pas tout simplement le signe que nous n'avons pas su imprimer à notre économie un caractère stable et durable. En période de récession, la dette augmente de manière radicale puisque l'augmentation des dépenses est accompagnée par une baisse de revenus. Puis vient une nouvelle période d'expansion avec une flambée des taux d'intérêt.

Je me demande donc si la principale cause de tout cela ne serait pas simplement que nous n'avons pas su jusqu'ici créer les bases d'une économie stable. Je reconnais qu'il s'agit là d'un domaine d'une grande complexité.

M. MacLaren: Ma question suivante portait sur le Mexique et plus précisément sur la mise en oeuvre de mesures de protection de l'environnement.

M. Webb: Oui, vous aviez parlé des leçons que le Canada pourrait donner en ce domaine. Eh bien, je pense que nous pourrions tous prendre des leçons et qu'à cet égard, le Canada pourra réfléchir à ce qui s'est passé au Québec lorsque les Québécois auront davantage assumé le contrôle de leur économie.

La fermeté manifestée par le Québec lors de négociations constitutionnelles, le refus de se laisser intimider par les oiseaux de mauvais augure est sans doute en partie due au fait qu'ils ont su trouver les moyens de reprendre en mains des pans entiers de leur économie. Il y a là, je crois, matière à réflexion.

[*Text*]

When it comes to the question of incentives, for example, we have a whole panoply of them to encourage the generation of capital for private sector enterprises. In Atlantic Canada they don't work; the capital is still draining out. What we're saying is simply this: find a way to divert some of that tax expenditure into cooperatives, because the capital that's generated won't leak out.

• 1345

Mr. LeBlanc: We haven't very much time left, but I want to welcome Tom — we know each other from previous incarnations — before the committee. I really appreciated listening to the brief, which I hope to read more carefully at a later date. There are many questions that I could ask from a cooperative respect, because cooperatives are very important in the area where I grew up, as you well know. You were a former resident of Antigonish, where the Antigonish movement began.

I want to ask a big question to which I will invite a short answer.

Mr. Webb: Frank, you know that's almost impossible.

Mr. LeBlanc: I know that's difficult for both of us, for me to ask a big question and for you to give a short answer.

Mr. MacLaren: Right on.

Mr. LeBlanc: The question I have relates to the environment. Let's suppose we had an agreement with Mexico and the United States, not necessarily this one, which is a part of that condition. We would contribute, the United States and Canada, to helping Mexico clean up its environmental problems, as part of a quid pro quo to get Mexico to enforce their environmental standards. It would be something similar to what we see happening in Europe with the European Economic Community model, where countries such as Spain and Portugal are receiving sizeable transfers from the wealthier countries as part of being involved in an economic free trade area or common market.

Is that a better model, from your perspective, than the model that you see being applied in the current NAFTA?

Mr. Webb: I want to be a little bit careful when it comes down to the details of what it is that one would propose, because I would want to have a number of people spend a lot of time looking at it in detail. But let me go out on a limb and suggest two things. Yes, I think that would be a very good start, but I think ultimately there has to be a very clear message: if you produce a product and you do not protect the environment, you won't be able to sell it in Canada.

Where are many of these polluting companies coming from? They're coming from Canada and the United States and Europe. That is where they're coming from.

The companies that are selling the rain barrels in the *favelas* in Peru and in the ghettos in west Kingston, those are our companies. For the most part, that's where they're coming from. So the message to them has to be very clear: if

[*Translation*]

Il existe toute une panoplie de mesures de stimulation fiscale pour aider les entreprises du secteur privé à réunir les capitaux nécessaires. Or, dans les Maritimes, ces mesures ne marchent pas et, dans cette région, ce que l'on constate au contraire, c'est une fuite de capitaux. Notre position est simple: trouvons le moyen de drainer vers les coopératives, une partie de ces fonds. Là, on est sûr que le capital investi restera sur place.

M. LeBlanc: Il ne nous reste guère de temps, mais je vais tout de même souhaiter la bienvenue à Tom dont j'ai fait la connaissance en d'autres circonstances. Votre exposé m'a beaucoup intéressé et j'espère avoir l'occasion de me pencher plus longuement sur le mémoire. Comme vous le savez, les coopératives ont joué un rôle important dans ma région natale et il y a, sur cet aspect des choses, beaucoup de questions que j'aurais voulu vous poser. Vous avez vous-même habité Antigonish, c'est-à-dire le berceau du mouvement Antigonish.

Cela dit, je vais poser une longue question mais en vous demandant de me répondre brièvement.

M. Webb: Frank, vous savez bien que cela m'est presque impossible.

M. LeBlanc: Cet exercice nous présente, en effet, des difficultés parallèles.

M. MacLaren: C'est bien vrai.

M. LeBlanc: Ma question porte sur l'environnement. À supposer que le Mexique, les États-Unis et le Canada concluent un accord, qui traite la question de l'environnement. Je ne parle pas forcément de l'ALÉNA. En contrepartie de l'engagement, de la part du Mexique, de faire respecter les mêmes normes en matière de protection de l'environnement, le Canada et les États-Unis aideraient ce pays à régler les problèmes qu'il affronte en ce domaine. Ce serait un peu ce qui se passe en Europe, avec la Communauté économique européenne qui octroie des aides importantes à l'Espagne et au Portugal afin d'assurer, dans le cadre du Marché commun, une sorte de péréquation entre les économies riches et celles des pays moins prospères.

Dans l'optique qui est la vôtre, préférez-vous ce modèle-là à celui dont semble s'inspirer l'ALÉNA?

M. Webb: Je préfère être prudent car il faudrait que ce genre de proposition soit examiné très minutieusement par toute une équipe. Je vais m'avancer sur deux points. Je crois que ce serait, en effet, un très bon départ, mais il faudrait qu'en dernière analyse chacun sache que tout produit fabriqué au détriment de l'environnement sera exclu du marché canadien.

Or, parmi les compagnies polluantes, bon nombre sont installées au Canada, aux États-Unis et en Europe. Cela ne fait aucun doute.

Les compagnies qui vendent des vieux fûts aux habitants des *favelas* du Pérou ou à ceux des quartiers pauvres de Kingston sont des compagnies bien de chez nous. Je dirais même que ce sont les principales responsables. Il faut donc

[*Texte*]

that's the way you're going to produce, if you're not going to pay a living wage, if you're not going to protect occupational health and safety, then don't expect to sell the product. It's not going to cross the borders. I think that is really the ultimate protection.

Mr. LeBlanc: Good. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Webb, for coming forward.

Mr. Webb: Thank you very much. I am sorry that I didn't have something in writing for you. We will produce something in writing, in both French and English, which we will try to get to you within a reasonable period of time.

The Chairman: That would be most appreciated. Thank you.

Mr. Webb: Thank you very much.

The Chairman: Our next meeting will be Tuesday afternoon at 3:30.

The committee is adjourned.

[*Traduction*]

leur faire clairement entendre que si elles continuent à produire dans de telles conditions, si elles refusent de payer des salaires décents, si elles ne veillent pas à la sécurité et à l'hygiène professionnelle de leurs employés, elles ne pourront pas vendre sur nos marchés. Leurs produits ne franchiront pas la frontière. Je crois que ce serait là le moyen le plus efficace de protéger l'environnement.

M. LeBlanc: Bien. Je vous remercie.

Le président: Monsieur Webb, je vous remercie de votre intervention.

M. Webb: Merci beaucoup. Je regrette de ne pas avoir encore pu consigner tout cela dans un document. Nous espérons pouvoir vous transmettre à brève échéance un mémoire avec versions anglaise et française.

Le président: Nous vous en saurions gré. Je vous remercie.

M. Webb: Merci beaucoup.

Le président: Notre prochaine séance aura lieu mardi après-midi à 15h30.

La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the New Brunswick New Democratic Party:

Gérard Snow, President.

From the New Brunswick Federation of Labour:

John McEwen, President.

From Connors Brothers Ltd.:

Kenneth Hirtle, Senior Vice-President and Chief Development Officer.

Ad hoc presentations:

From Ten Days for World Development — Greater Moncton:

Dave Duffy;

John Eric Pollabauer, Barrister & Solicitor.

Scheduled witness:

From Co-op Atlantic:

Tom Webb, Manager, Government and Corporate Communications.

TÉMOINS

Du Nouveau parti démocratique du Nouveau-Brunswick:

Gérard Snow, Président.

De la Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick:

John McEwen, Président.

De Connors Brothers Ltd.:

Kenneth Hirtle, Vice-président principal et Chief Development Officer.

Présentations spontanées:

De Ten Days for World Development — Greater Moncton:

Dave Duffy;

John Eric Pollabauer, Avocat.

Témoin invité:

De Co-op Atlantic:

Tom Webb, Directeur, Government and Corporate Communications.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC 11
-93

HOUSE OF COMMONS
Issue No. 40
Tuesday, February 23, 1993
Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES
Fascicule nº 40
Le mardi 23 février 1993
Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

INCLUDING:

The Second Report

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

Y COMPRIS:

Le Deuxième Rapport

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992-1993

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Diane Diotte

Clerks of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Les greffières du Sous-comité

Marie Carrière

Diane Diotte

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

THE SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE

has the honour to present its

SECOND REPORT

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), the Standing Committee on External Affairs and International Trade assigned to its **Sub-Committee on International Trade** the responsibility for consideration of the North American Free Trade Agreement. The Sub–Committee has heard evidence from a wide range of witnesses and reports its findings.

SUMMARY OF HEARINGS

November 17, 1992 — February 17, 1993

On February 5, 1991, the Prime Minister of Canada and the Presidents of the United States and Mexico announced their intent to pursue a North American Free Trade Agreement (NAFTA). Formal negotiations were launched when trade ministers from the three countries met in Toronto in June 1991. The trade ministers concluded their negotiations and released the elements of a North American Free Trade Agreement on August 12, 1992. The draft text of that agreement was subsequently released on October 7, 1992, was initialled by the leaders of all three governments in San Antonio, Texas on October 12, 1992, and was formally signed on December 17, 1992. Subject to completion of domestic approval procedures, the North American Free Trade Agreement would come into effect on January 1, 1994.

On September 15, 1992, the House of Commons Standing Committee on External Affairs and International Trade unanimously adopted a motion that its Subcommittee on International Trade undertake a study of the proposed North American Free Trade Agreement (NAFTA). The Subcommittee's investigation of the proposed NAFTA was expected to begin immediately after the adoption of the Standing Committee's motion. However, the House rose in preparation for the national referendum on the proposed Charlottetown accord on October 26, 1992, thus delaying the Subcommittee's work. When Parliament reconvened on November 16, the Subcommittee began its hearings with the Honourable Michael Wilson, Minister for International Trade. This was followed by hearings in Ottawa, Vancouver, Calgary, Winnipeg, Halifax, Québec City, Charlottetown, St. John's and Moncton. In total, the Sub-committee heard from 124 organisations and individuals. The following is a summary of the main issues raised during the hearings.

Table of Contents

THE HEARINGS 1

THE MACROECONOMIC PICTURE 1

Macroeconomic impact of the Canada-U.S. Free Trade Agreement 2

A question of sovereignty 4

Appropriate trade strategies 5

The consultative process 8

SPECIFIC ISSUES 9

Chapter 3: National Treatment and Market Access for Goods 9

Annex 300–A: Trade and Investment in the Automotive Sector 9

Annex 300–B: Textile and Apparel Goods 12

Chapter 6: Energy and Basic Petrochemicals 14

Chapter 7: Agriculture 15

Water 17

Chapter 12: Cross-border trade in services 17

Chapter 13: Telecommunications 18

Chapter 14: Financial Services 19

Chapter 15: Competition Policy, Monopolies and State Enterprises 20

Chapter 19: Review and Dispute Settlement in Antidumping and Countervailing Duty Matters 21

Chapter 20: Institutional arrangements and dispute settlement procedures 22

Labour standards 23

NAFTA and human rights 24

Canada's labour adjustment policies 26

Environment 27

APPENDIX A — LIST OF WITNESSES 33

THE MACROECONOMIC PICTURE

The hearings began with an opening statement from the Honourable Michael Wilson, Minister of International Trade. He explained Canada's two-track trade policy: to see a successful conclusion of the Uruguay Round of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT); and to pursue regional trading agreements that are in Canada's interests. This two-track trade policy is part of the federal government's broader economic strategy:

> The trade component of the government's strategy is complemented by our domestic initiatives: to reduce the deficit, to promote price stability, to lessen regulatory overburden, to privatize selected crown corporations, to encourage retraining and upgraded skills, to modernize our infrastructure, and to increase value-added in the economy. All of these seek to make Canada a more rewarding and competitive place in which to invest and to work (13:7).

According to Mr. Wilson, the federal government set out three strategic goals at the outset of the trilateral negotiations:

1. to gain access for Canadian goods, services and capital to the rapidly expanding Mexican market on an equal footing with our United States competitors;

2. to ensure that Canada remained an attractive location for investors wishing to serve the whole North American market; and

3. to preserve all the benefits that Canada had negotiated in the FTA and, where possible, to make improvements to FTA provisions from a Canadian perspective (13:7).

In evaluating the performance of Canadian negotiators in terms of these three objectives, Mr. Wilson said Canada was "successful on all three counts."(13:7) He noted that Canada has "gained vastly improved access for goods, services and investment to the rapidly expanding Mexican market," and that an "integrated framework of rules for a market of 360 million consumers [continues] to make Canada one of the best places in the world in which to invest"(13:8).

With respect to safeguarding the FTA benefits, Mr. Wilson pointed to several provisions that continue under the proposed NAFTA:

> We've preserved the cultural industries exemption of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, retained the Auto Pact, maintained Investment Canada screening and thresholds, protected the government's ability to provide social services, incorporated the critically important dispute settlement provisions of Chapter 19, and preserved our position on GATT article XI quotas that support our supply management programs (13:8).

Mr. Wilson also noted several "improvements" on the FTA in the proposed NAFTA:

> Improvements over the FTA rules will allow us to solve the recent Honda rule of origin problems and better equip us to avoid similar problems in the future. Improved procedures for customs administration will help us restrain the discretionary impulses

> of U.S. customs officials. We will never be able to outlaw trade disputes, but we can solve them. The improved trade dispute settlement mechanisms in the NAFTA will give us an advantage shared by one other country in the world (13:8).

Mr. Wilson argued that the proposed agreement would provide Canadian business with an expanded set of opportunities. As an example of how Canadian firms are hoping to take advantage of a more open trading arrangement, he noted that almost 3,000 Canadian companies have visited Canada's embassy in Mexico in the first half of 1992. This interest has also been a factor in the recent 108 per cent increase in Canadian exports to Mexico to $496 million during the first eight months of 1992. He suggested that more open access to the Mexican market represented a particularly attractive opportunity for Canadian companies involved in basic foodstuffs, processed foods, computer software, forest products, engineering and financial services, telecommunications, auto parts, environmental technologies, and construction.

Concerning broader issues related to the NAFTA, witnesses focused mainly on four issues: the macroeconomic impact of the FTA and what it suggests about Canada's possible experience under the NAFTA; questions of sovereignty; appropriate trade strategies for Canada; and the consultative process.

Macroeconomic impact of the Canada-U.S. Free Trade Agreement

In attempting to forecast the impact of the proposed NAFTA on the Canadian economy, many witnesses looked back to January 1, 1989, when the FTA was first implemented to assess its macroeconomic impact and to see if any lessons can be learned. This led to at least two kinds of debates: to what extent the FTA, relative to other factors, had an impact on the Canadian economy; and to what extent conclusions can be drawn from macroeconomic indicators such as GDP, trade and employment figures.

Witnesses generally agreed that the Canadian economy is going through a process of fundamental change due to a myriad of interrelated factors such as the restructuring of firms on a global basis, the prolonged worldwide recession, the technological and telecommunications revolutions, and the opportunities and threats posed by the FTA regime. Where witnesses differed was in the evaluation of the relative impact of these factors. Among those who argued that the FTA has had and will continue to have a positive impact on the Canadian economy, Michael Walker, Executive Director of the Fraser Institute, was one of their strongest proponents:

> It is nothing short of absurd to suppose the current evolution of manufacturing employment in Canada is primarily caused by the free trade agreement between Canada and the United States. Both countries are experiencing the same set of inexorable forces causing a decline in manufacturing employment, and this will continue. (21:9)

> During the past half decade, Canada has fared particularly well by comparison with the United States, and has been able to retain more of its manufacturing employment than would have been expected on the basis of historical trends. So, if anything, the free trade agreement has had a net positive effect on the extent of manufacturing sector employment in Canada (21:10).

This view contrasted sharply with that of Robert White, President of the Canadian Labour Congress:

> The brute reality facing Canadians today is that our economy is performing at its worst level since the Great Depression, that almost 1 in 5 workers are either unemployed or underemployed, that on top of those drawing unemployment insurance, almost 1 in 10 people are no dependent upon social assistance; that public and social services and income support programs are being slashed back rather than expanded to deal with the victims of the recession; and that no meaningful recovery is yet in sight.
>
> The Canadian Labour Congress does not claim that the FTA has been the only factor causing this crisis. What we do say is that the FTA has been a very significant independent factor in the crisis, and that it has made things much worse than they would otherwise have been. (35:24)

Daniel Schwanen, Senior Policy Analyst for the C.D. Howe Institute, argued that it is important to analyze what industries have been affected by the FTA, what industries are not affected by the FTA and the extent to which Canada's trading picture has been affected by trade with countries other than the United States:

> . . .To the extent that our exports have not done well, it's been in sectors, such as pulp and newsprint and agricultural machinery for example, that had nothing to do with free trade. They were free (of tariffs before the FTA) and therefore the cyclical element in our export weakness over the past few years.
>
> Where we have had strength in our exports over the past few years has been in sectors such as office equipment, telecommunications equipment, precision instruments, various finished goods, that have been liberalized with free trade.
>
> Furthermore, there is a discrepancy even within those sectors in our exports to the United States, versus exports to the rest of the world. It is exports to the United States that have been performing very, very well, whereas exports to the rest of the world have stagnated. (35:49)

There was also the sense among many witnesses that Canada needs to get its own economy in order and to take advantage of its own domestic strengths before looking outward. CLC President Robert White was one of the witnesses who stressed this point:

> The experience of other countries should tell us that a strong domestic economic base is the precondition for success in international markets. Trade is an important part of a healthy economy, but it is only one part. If we are to successfully participate in the international economy, then we have to build a strong, productive, innovative economic base here at home. Given our history, such a base will be built not through reliance on so-called free market forces alone, but through active industrial and managed trade policies which build up Canadian productive capacity and skills. (35:25)

Given Canada's fiscal and monetary policies during the last several years, John Crispo, professor of political economy at the University of Toronto, said the adjustment challenges for Canadian business were formidable:

> . . .right after we signed the FTA, interest rates went through the roof. The dollar went through the roof. We were five full percentage points above the Americans on interest rates, the costs of capital were staggering for a lot of our industries, and the dollar went from 78 to 86 cents U.S. That is where the misery came from. . .(which was) due to our massive government deficits and debts. . .When you add to that the world and North American recession, it is quite amazing we have done as well as we have done. (36:23)

Catherine Swift, Senior Vice-President and General Manager for the Canadian Federation of Independent Business, agreed that government policies made adjustment difficult, particularly for small businesses:

> . . . (in polling our membership, we found general agreement) that the Canadian government relied heavily — some would say exclusively — on the FTA to act as a catalyst for structural adjustment within the business community, but without ensuring that other policies were in place to facilitate such adjustment. Tax policies and monetary policies in particular were significant impediments to business adjustment to the FTA, because they created a high-tax, high-exchange-rate environment that stacked the odds against business competitiveness.
>
> As well, the inability of Canadian provinces to reach agreement among themselves on the reduction and eventual elimination of interprovincial trade barriers, despite the weight of evidence demonstrating the damage caused by such barriers, continues to be a national disgrace. Combined with the serious downturn in the business cycle, this combination of factors virtually guaranteed that Canadian small and medium-sized firms' adjustment to the FTA was a difficult as possible (32:23).

Timothy Reid, President of the Canadian Chamber of Commerce, made a similar point about the role of NAFTA in Canada's overall economic strategy:

> . . .trade agreements do not provide a guarantee for Canadian business and will not be a panacea for all our worries in this country. The NAFTA is only part of a public policy mix for Canada. There are issues of a domestic nature that are equally important and serve the immediate and concentrated attention of government at all levels. I'm speaking of the importance of controlling the debt, the deficit, the challenges of education, training and adjustment in particular, and the public's expectation of greater coordination and integration of public policy in Canada between the federal and provincial governments (19:23).

A question of sovereignty

Supporters of the NAFTA and other international trade agreements argued that Canada can best preserve its ability to act independently of the influence of other countries (i.e., protect its sovereignty) by negotiating rules of conduct with its trading partners. This approach is preferable to the absence of rules due to Canada's limited leverage over its trading partners as a result of the relative size of the Canadian economy and its relatively high dependence on trade. Supporters of the NAFTA such as Thomas d'Aquino of the Business Council of National Issues stressed that trade agreements evolve along with the changing interests of its signatories:

> . . .International trade agreements. . .are not cast in stone. They are dynamic agreements, frequently subject to revision, as they should be. Often they provide the basis for building deeper and more expansive cooperative relationships among the

> countries that trade with one another. . .Through the (NAFTA's) accession clause, it is virtually certain that several other countries in the hemisphere will become signatories before the end of the decade. At the same time, the NAFTA's rules and institutional mechanisms could very well be changed or elaborated in the future based on evolving goals and priorities (19:9).

Commenting specifically on the dispute settlement processes under NAFTA, Simon Potter, a partner with Olgivy, Renault, argued that any agreement involves questions of sovereignty:

> To the extent that there is any loss of sovereignty under chapter 19, or under a country-to-country dispute settlement mechanism, the answer to that is if you don't want to ever lose any sovereignty, you must never, never sign a treaty. When we get married we lose some sovereignty; when you sign a treaty you lose some sovereignty, and that's the end of that. If you don't want to lose it, stay home (20:17).

Other witnesses, however, were critical of this argument. Maude Barlow, chairperson of the Council of Canadians, argued that the extension of the FTA into the NAFTA, and "eventually the hemisphere," is "basically the creation of what we are calling a continental economic constitution." She maintained that such an arrangement would "further remove the ability of Canadians to set our own social, economic, resource, and foreign policy decisions, and that it denies Canada its political sovereignty." (17:27)

The Action Canada Network (ACN) similarly expressed strong opposition to the proposed NAFTA. ACN Chairperson Tony Clarke argued that the proposed agreement "will serve to accelerate the erosion of Canada's political and economic sovereignty." He and most of the witnesses who were critical of the NAFTA, argued that "like the FTA, NAFTA is designed to transfer power away from democratically-elected governments into the hands of transnational corporations and élites."

Appropriate trade strategies

Representatives from the Canadian business community were generally supportive of the proposed NAFTA and optimistic about Canada's economic prospects under the trilateral trading regime. On the national level, the Business Council on National Issues (BCNI), the Canadian Chamber of Commerce, the Canadian Manufacturers' Association and the Canadian Exporters' Association all expressed strong support from the proposed agreement.

BCNI President Thomas d'Aquino indicated that his organization believed the proposed NAFTA represents both a short-and long-term advantage for Canadian business, with the principal advantage being "the opening of the Mexican market for Canadian goods, services and investments on an equal basis with the United States" (19:4). Mr. d'Aquino argued that "Canadian trade negotiators have succeeded in essentially preserving within the NAFTA the gains that were made under the FTA" (19:4) and that, with the NAFTA, the FTA had been "improved in a few areas through the resolution of a number of problems that arose from the operation of that agreement" (19:4). At the same time, he suggested that the assessments of Mexico as a competitive threat should be placed in the context of the modest volume of Canada-Mexico bilateral trade: "a quadrupling of Canada's annual exports to Mexico would amount to about two weeks' work of our current exports to the United States" (19:5).

Mr. Timothy Reid, president of the Canadian Chamber of Commerce, noted that the proposed NAFTA met the four goals his organization set at the outset for the trilateral negotiations: preserving and enhancing the FTA; promoting the principle of trade liberalization; promoting Canada as a site for investment and business alliances; and expanding Canadian market access in Mexico. The proposed Agreement also has other positive and necessary attributes: it is consistent with the GATT; the rules of origin have been clarified and strengthened, partly through an improved system of tracing; the dispute settlement process has been strengthened, with tighter time periods for resolution; Canada's supply management sector remains exempt; and NAFTA is the first trade agreement with significant environmental provisions.

Canadian Manufacturers' Association President Stephen Van Houten said his organization's membership is "very much in support of the agreement" (17:4) for both "aggressive" and "defensive" reasons. With respect to the former, he explained that Mexico represents a very significant and attractive business opportunity for his association's membership. On the defensive side, Mr. Van Houten said that Mexican industry, both currently and in the future, represents a significant competitive threat to Canadian manufacturers in both Canada and the United States. Specifically, he argued that "we've been competing against Mexico for years, not in our own market but mostly in the United States market" (17:7). According to Mr. Van Houten, the proposed NAFTA is the appropriate strategy for building a high productivity, high value-added, high wage economy. Such a strategy, he argued, cannot be built on "policies that preserve low value-added, low technology operations and jobs."

Representatives of the Canadian Exporters' Association (CEA) also expressed strong support for the proposed NAFTA. CEA Chairman, the Hon. Gerald Regan, argued that while current Canada-Mexico bilateral trade is small in comparison to the size of Canada's overall trade levels, the agreement represents "the opening of a very important doorway for Canada" (27:5). After analysing the various aspects of the agreement, the CEA has concluded that Canada is obtaining access to this attractive market "while giving away practically nothing in the course of the negotiations" (27:5).

For many of the critics, a renegotiation of the trilateral agreement would not be able to achieve the appropriate balance of gains. In Calgary for example, Gordon Christie, Chair of the Calgary Region of the Action Canada Network (ACN), argued that the "renegotiation of the FTA incorporated in NAFTA makes a bad deal even worse". As an alternative trade strategy, most critics of the NAFTA proposed a slower, more balanced liberalization of trade through a more multilateral approach to trade negotiations, and specificaly through the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Many witnesses argued that this approach was a far more advantageous way for Canada to pursue its trading interests, particularly with respect to curbing the ability of the United States to use its economic power for negociating leverage.

Some witnesses pointed to the links between the issues being discussed currently in the Uruguay Round of the GATT and the NAFTA provisions, and how the NAFTA represents in many ways an acceleration of the liberalization of trade currently being discussed under the GATT. Among them was Ivan Bernier, Director of the Quebec Centre for International Relations at Laval University:

> It is clear that in many respects, GATT is pushing us in the same direction as the North American Free Trade Agreement is. The same philosophy underpins both kinds of agreements: a liberal trade philosophy. In a way, whether we have the North American

> Free Trade Agreement or not, we must not expect that things will be much different at the end of the road. GATT is setting up arrangements that go much further than those in the North American Free Trade Agreement (26:7).

At the same time, however, Mr. Bernier suggested that the existence of both the GATT and the NAFTA could lead to some tensions:

> . . .The North American Free Trade Agreement is really a regionalization of GATT. . .We are adopting the principles, the rules and the solutions that are the basis of GATT. We are going further than GATT, but at the same time it is not unforeseeable that a North American free trade agreement — especially if it becomes a hemispheric free trade agreement — will result in regional solutions that will not always be fully consistent with the solutions provided by GATT on the international level. Eventually, there could be some tension in this area (26:11).

Many of the critics of the NAFTA suggested that trade liberalization could also take place outside of the GATT framework through the negotiation of sectoral agreements. Alexa McDonough, Leader of the Nova Scotia New Democratic Party, was one of the proponents of this approach:

> We believe Canada should take the approach used in the Auto Pact. . ., which some have described as managed trade. Everyone concerned — workers, industry, municipalities, education and other public services — should have a role in defining our trade objectives. Their common interests should be promoted by trade agreements. There should be checks and balances to prevent costly and life-shattering disruptions for any region or group as a result of new economic arrangements. An economic partnership, based on mutual trust and respect, can powerfully mobilize every resource of a country or trading block towards the same economic goals (25:5).

Proponents of the FTA and NAFTA argued that the United States is not interested in sectoral trade agreements. They also suggested that it would be difficult to obtain a waiver from the GATT in order to have sectoral agreements "sanctioned" by the GATT system. Leo Gerard, National Director of the United Steelworkers of America, countered this argument by pointing to areas of "managed trade" in the NAFTA such as in the automotive provisions:

> . . .(the inclusion of content requirements) in the deal despite their obvious incompatibility with the so-called free trade agreement is a clear indication that the interests of the powerful — and in this case the powerful American auto industry — were put above the so-called principles of free trade. So while the myth of free trade is used to discredit government interventions in the economy that the most powerful don't want, it is not used to exclude trade arrangements and trade management tools that the favoured and large corporations do want (29:29).

Commenting on the integration of the North American steel industry and how trade disputes disrupt the functioning of this industry, Mr. Gerard outlined his union's proposal for a bilateral steel trade accord "that would give Canadian and American producers greater access to each other's markets and ensure that increased trade does not lead to the deterioration of the quality of life in either country" (29:39). Such an accord should include provisions on subsidies, government procurement, trade remedies, and should include a social clause and "social tariffs."

Critics of the NAFTA argued that hemispheric and other trading arrangements should be assessed, but that the NAFTA model, and the FTA model that precedes it, is the wrong approach. Tony Clarke of the Action Canada Network was one of the proponents of this perspective:

> . . .what we have consistently said is we are not against the idea of developing a hemispheric or continental trade arrangement at all. What we have been saying as clearly as we can is the model that has been in place — the FTA and now NAFTA — is a model that has all sorts of consequences that we feel are wrong and therefore we have to look at an alternative model for developing a trade relationship on this continent and in this hemisphere. However, we also think that Canada should not lock itself into that alone, that there are other options to be considered as well (18:20).

In Quebec, the Subcommittee heard from the Quebec Coalition on Trilateral Negotiations, which is an umbrella organization for the major unions in Quebec, including the Confederation of National Trade Unions, Le Centrale des enseignants et enseignantes du Québec (CEQ), the fédération des travailleurs et travailleuses du Québec, the Association québecoise des organismes de coopération internationale (AQOCI), and a small number of non-governmental organizations concerned about international cooperation. The coalition recommended that Canada pursue a trilateral trade agreement that includes provisions which would foster both economic and democratic development, with the aim that the hemisphere become an area where aid programs and campaigns to promote human rights and democracy are no longer needed:

> We think it is possible to foster economic integration and increased commercial relations, as long as other provisions are included in the agreement and parallel accords. For example, to take into account of the economic disparities between the three countries, there could be a proposal that in exchange for increased trade, there would be specific deadlines for implementing the free trade agreement, compensatory financing and adjustment procedures so that workers and companies can retrain and adapt to the new environment. In this way, Mexico could participate in free trade gradually, and there would be procedures in place to prevent Mexico from becoming even more underdeveloped because of free trade (26:33).

Another approach was proposed by Judy Rebick, President of the National Action Committee on the Status of Women (NAC). She outlined a declaration on a trade agreement alternative her organization helped develop at a tri-national non-governmental meeting in Mexico. Their recommendation is a model that includes a social agenda with measures to ensure full employment, appropriate wages, guarantees about quality of life, full access to conflict resolution mechanisms for all those affected by trade disputes, and trade sanctions against parties that violate labour and human rights. An appropriate trade agreement would also be consistent with the principles of sustainable development, would include provisions for compensatory funds to improve infrastructure and to alleviate the social costs of integration, and would promote the harmonization of living standards to the highest levels.

The consultative process

Minister of International Trade Michael Wilson said the process of consultation through the International Trade Advisory Committee (ITAC) and the Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs) was part of a larger process that gave the government a good sense of the different interests involved and the impact different negotiating positions would have:

> . . .(this) dynamic and ongoing (consultative) process carried on throughout the negotiations. . .It was this process that drove the negotiations and was done on a sector-by-sector basis. It was this dialogue, this interaction, which I think produced the greatest understanding that we could have as far as the impact of the overall agreement was concerned (13:10).

Many witnesses disagreed that this consultative process was sufficient. NAC President Judy Rebick was one of many witnesses who called for a larger debate on the NAFTA:

> . . .We don't know what the consensus among women in Canada is on NAFTA. That's why we want to have a full, democratic debate. I think we learned from the referendum (on the Charlottetown accord) that we can't always assume we know what the consensus is and the citizens of this country want to participate in debates of this magnitude so that we can develop a national consensus or at least a majority, which isn't always what we think it is. (34:26)

When he appeared before the Subcommittee, the Hon. Michael Wilson tabled a series of studies the government has completed on the likely impact of the proposed NAFTA on the Canadian economy. There was a concern among many witnesses that sufficient research was not done prior to the negotiation of the agreement. Among them, Pierre-Paul Proulx of the Department of Economic at the University of Montreal recommended the need for a greater understanding of the implications of integration and what is at stake:

> . . .in order to really understand what is at stake with NAFTA, we must have a thorough understanding of the integration process itself, including its impact by sector and by region. Such an analysis would make it possible to bring to light certain facts that have not be adequately emphasized thus far (26:50).

NAC President Judy Rebick was particularly concerned about the impact of NAFTA on Canada's social programs and projections about employment shifts:

> We still do not know the full impact of government policies — of deregulation, of privatization, of free trade — on women's labour force participation. . .We do know that in the last four years women have borne the brunt of a harsh restructuring of the labour force. . .Before any further policy initiatives, especially of the scope of a NAFTA, are implemented by the present government, Canadian women need to know what jobs they can expect to have access to in five, ten and twenty years. (Issue 34)

SPECIFIC ISSUES

Chapter 3: National Treatment and Market Access for Goods

Annex 300-A: Trade and Investment in the Automotive Sector

The Subcommittee held a series of meetings with representatives of the major players in the Canadian automotive industry, including the Motor Vehicle Manufacturers' Association (MVMA), the Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada (APMA), the Canadian Auto Workers

(CAW) and the Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada (JAMA). The Subcommittee also heard from trade lawyer Jon Johnson of Goodman and Goodman on the automotive provisions.

Mr. Johnson explained that there are five main elements in the NAFTA concerning the automotive sector: the elimination of all tariffs on automotive goods among the three countries by 2003; new rules of origin; the continuation of the Auto Pact and Canada's duty remission program based on Auto Pact principles; the phasing out Mexico's automotive decree; the treatment of Mexican-produced vehicles and Mexican production as domestic for U.S. corporate average fuel economy rules (CAFE); and the elimination of restrictions on the importation of used cars (31:25). He explained that rules of origin are necessary when you have a free-trade area; only under a customs union where there are harmonized third country tariff regimes are such rules unnecessary. At the same time, if the completion of the Uruguay Round leads to a one-third reduction in Canada's 9.2 per cent tariff on automotive products, the rules of origin will have less effect, as will duty drawbacks. Mr. Johnson said that if Canada did not sign the NAFTA but continued its automotive trade with the United States, the United States would reap all the benefits of the opening of the Mexican market; if Canada were to sign the NAFTA, it would get "equal benefit" with the Americans in the opening of the Mexican market (31:29).

Norman Clarke, President of the Motor Vehicle Manufacturers' Association, said that his organization had five main concerns to be addressed during the NAFTA negotiations. First, the MVMA wanted a phase-in period similar to that included in the FTA to allow for an orderly transition period. Second, association members wanted recognition of established Mexican operations and the cost structures and other business parameters in which they compete. Third, the association recommended a higher level of value-added while retaining if not improving administration, and a broad-based level of content averaging. On tariffs, the MVMA suggested an immediate elimination of Mexican automotive tariffs for existing producers in Mexican and a longer phase-in period for new investors. The association also had concerns about the dispute settlement mechanism and safeguards. Mr. Clark said members of his association — the Big Three automakers and a few smaller producers — "feel quite confident that those objectives were met by the Canadian negotiators" (31:5).

The Automotive Parts Manufacturers' Association (APMA) also supports the NAFTA. APMA President Neil de Koker said his association is encouraged by the new business opportunities that the NAFTA represents in the growing Mexican market at a time when the Canadian and U.S. markets are stagnating. The APMA is also convinced that clarifications and improvements on the enforcement of content requirements will reduce "interpretation problems," and characterized their administration as "simple, transparent and enforceable" (30:7). The association also believes that the increased rule of origin on automotive products "will not deter investment in Canada," especially since several Japanese manufacturers in the North American market claim to already have content requirements that exceed 60 per cent. The APMA is also pleased with the way in which the provisions of the original Auto Pact are dealt with in the agreement:

> The Auto Pact has been explicitly preserved in the NAFTA, as it was in the FTA. While the penalties for non-compliance are reduced because of a phase-out of the duties, the rewards for compliance with duty-free imports from non-NAFTA countries continue to be a significant incentive to Auto Pact members (30:7).

The APMA also sees long-term opportunities for the export of Canadian auto parts to Mexico due to the liberalization of Mexico's automotive trade regime. These opportunities will in part be due to the more attractive business climate that NAFTA represents:

> . . .the North American free trade zone allows the auto industry to rationalize its operations further, which helps attain improved efficiencies from economies of scale to achieve improved competitiveness of the total industry. This will lower prices to consumers, increase sales, and increase jobs (30:8).

The Japanese Automobile Manufacturers' Association of Canada (JAMA) was less enthusiastic about the trilateral agreement because the NAFTA includes one set of rules for the traditional automobile manufacturers — the Auto Pact producers — and another set of rules for the recent Canadian "transplants" — the Japanese and Korean automakers. Given this, JAMA Managing Director David Worts said his association sees little benefit from the trilateral negotiations:

> JAMA Canada supported Canada's participation in the NAFTA for the anticipated opportunities in expanding trade among the three countries consistent with GATT, and in making necessary improvements in the formula for calculating regional value content in the FTA rule of origin. But in the midst of successfully preserving the Auto Pact and its exclusive benefits for a select group of companies in Canada who are largely unaffected by the changing rule of origin requirements, the NAFTA automotive proposal appears, on balance, to do little or noting to further the prospects for equivalent opportunity and competitive access within the NAFTA area for any current or future non-Auto Pact company in Canada (30:45).

Mr. Worts also explained that JAMA Canada welcomes the clearer administrative procedures for the rules of origin, but questions the increased content requirement, especially since the federal government rejected a 60 per cent content requirement two years ago, "arguing that such an increase would neither benefit Canada nor enhance the competitiveness of the auto industry" (30:44).

CAW President Basil (Buzz) Hargrove does not share the optimism of the MVMA and the APMA, and argues that the plant closings under the FTA is an indication what is in store for the Canadian automotive industry under the NAFTA. He is especially concerned about the limited contribution that Japanese manufacturers are making to the Canadian economy, and recommended that Auto Pact status as outlined under the original 1966 agreement be extended to all domestic manufacturers:

> The Japanese-based multinationals continue to capture our market without any commitment to job share. Incredibly, NAFTA would prevent us from ever extending or expanding the principle of the Auto Pact to new companies (30:25).

Mr. Hargrove recommended that the spirit and the letter of the original 1996 Auto Pact be revived with higher content rules for each country as well as for North America as a whole:

> Canada must retain the sovereign right to require corporations that want access to our market to make a commitment to a proportional number of jobs in our country. Specifically, within NAFTA, we have argued for an overall North America — Canada, U.S., Mexico — content requirement of 80 per cent by company and relative to dollar sales. Further, it is essential that each country has its own content requirement to get its

> fair share of jobs. We propose a 65 per cent content rule for each country (30:25). . . .Instead of the FTA and NAFTA, we want an international trade and development pact that respects sovereignty, the need for democratic control over the economy, and the right to regulate foreign investment and trade (30:26).

Annex 300-B: Textile and Apparel Goods

In his testimony to the Subcommittee, Minister of International Trade Michael Wilson explained that the federal government would have preferred a more open trading regime in textiles and apparel, but it could not be achieved:

> . . .This area of negotiations is not wholly satisfactory. The United States and Mexico agreed to a rule of origin which was not satisfactory as far as Canadian companies were concerned, but to get around that rule of origin we negotiated a substantial increase in the quotas for textile and clothing products. We would have liked to have had higher quotas than were able to negotiate. . .We would just as soon do without any quotas, but they were part of the trade-off in the agreement (13:19).

Jack Kivenko, President of the Canadian Apparel Manufacturers Institute, addressed three basic misconceptions about the Canadian apparel industry: that it is an industry of the past; that the Canadian industry cannot compete in the North American marketplace; and that the industry is opposed to free trade. Mr. Kivenko explained that today's Canadian apparel industry has adopted many of the latest computerized design and production techniques, and that some institute members are among the most technologically-advanced North American manufacturers.

Moreover, because of the implementation of these technologies, coupled with the development of quality lines of products, the Canadian industry can compete continentally; indeed, Canada has a trade surplus with the United States in apparel. And finally, the industry is keen on increasing its market access in the United States, and believes that free trade is in its interests.

However, the proposed NAFTA creates "hurdles" which do not create "a level playing field with open competition":

> For our sector, the Canada-U.S. Free Trade Agreement was about liberalizing trade in some products some of the time. NAFTA, because it substantially tighten the rules governing preferential trade between countries, will mean liberalized trade in fewer products fewer times, but provide openings in the Canadian market for Mexican-assembled, U.S.-branded apparel (28:9).

Because of this, Mr. Kivenko gave this assessment of the proposed NAFTA:

> Left to us, the North American Free Trade Agreement would not be implemented in its current form. In our view, it threatens Canadian businesses, Canadian jobs, and Canadian investments (28:10).

Eric Barry, President of the Canadian Textiles Institute, explained that the textiles industry is also increasingly capital and technology intensive, and has so far reached a higher level of capital intensity than the Canadian clothing manufacturers (28:23). Like the apparel industry, he said the textile industry is not a dying industry; indeed, shipments by textile manufacturers in 1989 reached over $7.7 billion — "the largest year in the industry's history from the point of view of value and also of volume of production" (28:23).

Despite the rules of origin and the tariff-rate quotas in the proposed NAFTA, Mr. Barry said the Canadian textile industry is supportive of the agreement:

> We have found the balance achieved in the NAFTA agreement to be acceptable. We feel our negotiators did the best possible job in the light of the negotiating realities, and we found the alternative inadequate. Therefore, we still believe it is in the best long-term interests of the Canadian textile industry to participate in a trilateral NAFTA agreement (28:26).

John Alleruzzo, Canadian Director of the Amalgamated Clothing and Textile Workers Union, said the proposed NAFTA contains three important changes to the FTA which will accelerate the negative impact the FTA has already had on the Canadian textile and clothing industries. First, concerning the transformation test, the FTA required that apparel producers demonstrate that they sourced fabric from either Canada or the United States in order to qualify for free trade rates; if they did not meet FTA content requirements, they had to make use of tariff-rate quotas (TRQs). Large, multinational textile producers were able to deal with these provisions, including through relocation to the United States, but smaller apparel producers were not. Canadian manufacturers of men's fine wool clothing, who imported wool from third countries, were the exception:

> One specific area of the apparel industry that was able to be successful in using the TRQs was the men's fine wool clothing sector. Although it was able to increase considerably the export of men's wool suits to the United States and increase its market share, it still remained only a minuscule share of the total market (33:7).

The NAFTA now requires a third stage of transformation, whereby producers qualify for free trade rates if they "produce their products in North America, using North American fabric, which is made from North American yarns or fibres. . .These rules will make it increasingly difficult for Canadian producers to qualify for free trade rates" (33:8).

The second important change is restrictions on tariff-rate quotas:

> . . .The government has stated that in order to alleviate the change in the rules of origin, it was successful in negotiating higher TRQs so that Canadian manufacturers of apparel and textiles could have a preferential tariff rate. It is true that in some cases the Canadian negotiators were able to double the level of TRQs under the NAFTA. However, they failed to mention that they were only able to increase the TRQs symbolically where it mattered the most, in wool (33:8).

The third important change was in the redefinition of wool, and specifically the definition of the weight factor of wool in a garment. This is significant because "traditionally, weight is the criterion to define the character of a good" (33:9). According to Mr. Alleruzzo, this was a further area where the NAFTA gives an advantage to U.S. producers:

> The definition was changed from chief weight to chief value of wool. As wool is usually the most expensive fabric in apparel, this new definition clearly supports American wool manufacturers and puts Canadian manufacturers of wool products at a disadvantage. This will translate into more apparel and textile goods being classified under wool goods not meeting the triple transformation test and having to use limited TRQs (33:9).

Mr. Alleruzzo was also concerned about the extent to which increased competition would lead to greater use of "home workers" by the Canadian apparel manufacturers:

> . . .many apparel manufacturers are increasingly making use of home workers to lower their costs. When resorting to ship their production to workers at home, the cost for the manufacturer decreases substantially as they exploit the workers by paying less and giving no benefits. The workers at home see long hours, little pay, no benefits, and at the end many do not qualify for unemployment insurance or pension, because they were never registered (33:9).

Chapter 6: Energy and Basic Petrochemicals

In Alberta, the Subcommittee heard from both the Canadian Association of Petroleum Producers (CAPP), which represents 95 per cent of Canada's producers of oil and gas, and from Novacor Chemicals Limited, Canada's largest domestically-owned petrochemical company. Both were supportive of the proposed agreement.

According to CAPP Chairman Irv Koop, the NAFTA would help to create several opportunities for Canadian companies in the Mexican market:

> . . .CAPP supports the NAFTA as we believe it sets the stage for gradual liberalization of energy trade and provides the opportunity for Canadian companies to participate in the Mexican sector through innovative mechanisms (23:79).

There are also opportunities for Canadian companies to undertake exploration and development projects:

> NAFTA provides for the use of performance clauses which can partially replicate the functioning of a competitive market and, in addition, have recourse to international arbitration, which provides assurances that such arrangements in fact will be binding, even on a government monopoly such as Pemex (23:79).

According to Mr. Koop, the energy chapter in NAFTA improves on provisions in the FTA:

> . . .CAPP is pleased with strides made within NAFTA toward shoring up elements of the FTA to enhance the relationship between Canada and the U.S. Most notably, Article 606 recognizes the need for regulatory measures to be undertaken with due consideration for (1) the need to avoid disruption of contractual arrangements, and (2) the need to provide for transitional provisions where changes are adopted (23:79).

Gerald Finn, Vice-President of Public Affairs and the Environment with Novacor Chemicals Ltd., said that while his company has very few business interests in Mexico at the present time, it was important that Canada be part of the trilateral negotiations in order to preserve what was achieved in the FTA, to liberalize trade and investment in Mexico's petrochemical industry, and to establish an effective dispute settlement mechanism. On these issues, Novacor believes there has been progress:

> Barriers to trade and investment have been removed in the NAFTA. We will have greater access to Mexican markets, thanks to a plan that reduces and phases out tariffs on most chemical products. . .(Current) investment restrictions will eventually dissolve on all but a handful of petrochemical feedstocks. There is a good dispute settlement provision and several positive developments in the energy area. In fact, Pemex, the national oil and gas company in Mexico, is being reorganized in a way that we believe will provide more transparency to their internal energy and feedstock activities (23:28).

Ed Wolf, a geologist and a retired entrepreneur in the oil business, expressed concern about the size of Canada's oil and gas reserves, the degree of subsidization of oil and gas exports, and the environmental impact of extraction and production. He suggested that Canada's gas reserves are much smaller than usually stated and that the price of oil and gas does not represent the resources' true economic and social costs.

Reg Basken, Executive Vice-President of the Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada, disagreed with approach in the FTA and in the NAFTA with respect to the development and trade of Canada's energy resources. Specifically, he was concerned about the prohibition of the parties in the FTA of setting export prices for energy at higher levels than the domestic price, and the extension of the national treatment provision to U.S. companies for access to Canadian energy resources. He said that together these and other provisions undermine Canada's ability to chart its own energy development strategy:

> . . .These provisions add up to a serious erosion of the ability of Canadian governments to implement industrial policies that encourage value-added production of chemicals in Canada. These provisions are a further sell-out of our natural resource heritage (33:24).

Chapter 7: Agriculture

In Vancouver, the Subcommittee heard from Mr. Barry Irvine, Chairman of the B.C. Grape Marketing Board and Director of the B.C. Wine Institute. According to Mr. Irvine, wine is a $300 million industry in British Columbia, and the B.C. grape growers have concentrated on positioning themselves in the premium wine market segment. While this market segment only represents approximately 2.8 per cent of total wines sold, the size of this segment of the overall market has doubled in the three years since the implementation of the FTA. This market segment utilizes 2000 tons, or approximately 50 per cent of the overall B.C. wine crop, while the wine from the remaining crop is blended with imported wines and sold in the commercial wine segment. Mr. Irvine explained that the B.C. grape growers are optimistic, although change will continue to occur and competition will continue to be formidable. The grape and wine adjustment programs are expected to be terminated at the end of 1994.

In Winnipeg, the Subcommittee heard from Prairie Pools Inc. and the Western Canadian Wheat Growers' Association. Prairie Pools Chairman Kenneth Edie explained that his organization, whose members are responsible for nearly 60 per cent of all the grain delivered to domestic elevators, expects the proposed NAFTA to be beneficial:

> PPI's assessment of NAFTA is that it has the potential to be positive for the grain and oilseeds industry. We recognize that potential gains from NAFTA are not likely to result in a significant turnaround of the critical income situation on the prairies, but we believe that any agreement that offers the potential to secure meaningful commercial markets in today's world grain economy should be pursued (24:6).

PPI is pleased with the elimination of Mexican licensing requirements for wheat and barley and the phasing out of tariffs. The tariff rate quotas will also help to open up the Mexican market, although PPI would have preferred a higher quota rate for barley.

PPI is also pleased with the provisions regarding export subsidies, although there are some concerns about the U.S. use of its Export Enhancement Program (EEP) in the sale of vegetable oil to Mexico. In his brief, Mr. Edie said the "EEP has not been used for grains and oilseeds in Mexico for two years, making it one of the few significant non-subsidized markets in which Canada competes." (24:8)

The Western Canadian Wheat Growers Association represents approximately 7,000 prairie farmers. Association Vice-President Larry Maguire, explained the reasons for his membership's support for the proposed NAFTA:

> In our view NAFTA builds on the (Canada-U.S.) free trade agreement. The North American Free Trade Agreement will lead to greater market opportunities for Canadian farmers and the Canadian agrifood industry. On the other hand, the agreement poses very little, if any, threat to Canadian agriculture (24:96).

The Association expects Canada to benefit in several areas, especially through improved access to the Mexican market for grains and oilseeds, canola oil and specialty crops. Mr. Macguire agreed with the Prairie Pools' analysis of the import licensing requirements, but also commented that Canada will also benefit as incomes increase in Mexico and demand increases for products from its red meat sector.

Bill Butler, President of Hi Point Industries, was supportive of the NAFTA because it will lead to the elimination of duties and other trade restrictions, which will have a positive impact on his company's business. Hi Point Industries is a small, environmental company in Bishops Falls, Newfoundland, which produces oil absorption products from peat moss. The product is 100 per cent organic, unlike many products on the market, and can also be burned and turned into fuel after it is used. Mr. Butler expects to gain market share in Mexico by supplying oil and manufacturing companies who have begun to buy his environmentally-friendly products.

Conners Brothers in New Brunswick is a seafood processing company with over $200 million in sales. They are anticipating the opening of the Mexican market, and have developed fish products that they are currently marketing in Mexico. While their product is sold at a premium, they have begun to see results in the television and other advertisement campaigns. Senior Vice President Ken Hirtle said export markets are necessary to maintaining processing activity in Canada.

In its brief, the National Farmers' Union expressed its strong opposition to the NAFTA, arguing that the text promotes the interests of large corporations against small family farms and rural communities:

> NAFTA promotes further corporatization of Canadian agriculture by relying solely on market forces. It supports economic policies in agriculture which fail to measure the human and social consequences of economic change. It is based on profit-maximizing mechanisms which will invariably result in: the elimination of supply management; an increase in the degree of predatory dumping of agricultural and non-agricultura! products into the Canadian domestic market; the continuation of trade-distorting export subsidies by the U.S.; and lower farmgate prices to farmers. All of this will translate into widespread farm foreclosures and bankruptcies of remaining family farms and the decline of rural communities. (37:11)

Water

Arguably the most contentious agricultural issue discussed during the hearings was whether the NAFTA could have an impact on Canada's water resources. According to Wendy Holm, former B.C. Director of the Agricultural Institute of Canada, sections of the proposed NAFTA — and specifically those that relate to national treatment, quantitative restrictions, export taxes, and current exemptions — could affect Canada's ability to manage its water resources. To maintain its sovereign control over its water resources, Ms Holm suggested that Canada insist that water be exempted from the agreement and that Canada and the United States sign a memorandum of understanding that limits the trade of only bottled water. Several other witnesses also argued that the proposed NAFTA threatens Canada's ability to control its water resources.

Chapter 12: Cross-border trade in services

The NAFTA chapter is a description of the rights and obligations of all three parties with respect to the cross-border trade and investment in services. Included in this chapter is Annex II-C-9, which lists Canadian social services that are considered exempted from the agreement:

> Canada reserves the right to adopt or maintain any measure with respect to the provision of public law enforcement and correctional services, and the following services to the extent that they are social services established or maintained for a public purpose: income security or insurance, social security or insurance, social welfare, public education, public training, health and child care.

Despite this clause, both the British Columbia Teachers' Federation and the Health Sciences Association of British Columbia expressed strong concerns about the treatment of social services in the proposed NAFTA. While acknowledging these exemptions, Health Science Association President Jackie Henwood argued that "it is clear that these exclusions are anomalies and that the objective is to bring them in line with the underlying principles of the Agreement" (21:94).

With respect to these "underlying principles," Ray Worley, President of the B.C. Teachers' Federation, argued that they were clear:

> Those who designed NAFTA have effectively enshrined their economic philosophy so that it can never be reversed without costs that are too high to contemplate. Their view seems to be that education and social services and cultural institutions are primarily economic commodities, not primarily social and cultural institutions that define a country. The result can only be the destruction of the unique quality of the institutions that define Canada (22:84).

Judy Darcy, National President of the Canadian Union of Public Employees (CUPE), expressed similar concerns about the impact of the NAFTA on public services and the limitations she said were inherent in Annex II-C-9:

> . . .this protection, which looks good on the surface, is limited in significant ways, which we maintain will allow a gradual deterioration of public services and the transfer of many important functions to the public sector (29:9).

According to Ms Darcy, there are three key limitations:

1. . . .The provision is qualified by the requirement that publicly provided services be consistent with the rules set out in the rest of the services chapter, but these rules, particularly those concerning national treatment, will certainly conflict with the social and cultural purpose of providing certain services through the public sector. This kind of conflict could arise in public services that are now contracted out, for instance, to Canadian providers (29:9). . .

2. . . .This annex specifically excludes existing public services from coverage by certain rules, including national treatment and right of establishment. However, this protection applies to social programs only "to the extent that they are social services established or maintained for a public purpose". This qualification is a very important one, because it opens the door to interpretations regarding which aspects of public programs and social services are social services in this sense (29:10).

3. . . .rules (that restrict the ability of government to improve existing services or introduce new services) create a "ratchet" effect which permits a government to change its social programs only by further opening them to market forces and prevents expanding the public provision of services (Brief, p. 21).

On transportation issues, the Subcommittee heard from Donald Reimer, CEO of Reimer Express Enterprises Ltd., and Chairman of the Sectoral Advisory Group on International Trade (SAGIT) for transportation services. He explained that to complete the competitive picture, efficiencies need to be achieved not only in the production process but also in the transportation links and in servicing the customer. While the NAFTA would only deal with surface modes of transportation, he said members of the SAGIT are in support of the NAFTA, pointing out that "NAFTA is the first international agreement that attempts to deal with transportation services" (24:61). While the agreement also deals with national treatment of investment and cross-border operations, Mr. Reimer said the biggest gain was increased access to a market that currently "totally forbids foreign ownership and operations of a transport services" (24:61).

In Halifax, the Subcommittee heard from Hector Jacques, President of Jacques, Whitford and Associates, and two of his colleagues in the consulting engineering business. Mr. Jacques' company has branches across Canada, as well as in the United States, Russia and Mexico. He explained that consulting engineers generally encourage all agreements that "support free and open access to international markets," including the proposed NAFTA (25:42). He said that services exports have a significant positive effect on the domestic economy:

> . . .for every dollar exported in terms of technical services, there is as much as a four-to five-times multiplier effect in terms of the goods that follow the export of those services. Inasmuch as we all talk about the fact that we are now in a knowledge-based world, we believe we are that sector that deserves national and provincial support (25:42).

Chapter 13: Telecommunications

In Vancouver, representatives from the Telecommunications Workers Union appeared before the Subcommittee. In his presentation, TWU President Rod Hiebert said the proposed NAFTA would have a serious detrimental effect on the domestic industry:

> In short, if NAFTA is signed it will be open season on the Canadian telecommunications industry for powerful foreign telecommunications giants. These corporations will be free to do their thing in this country, while the Canadian government will be prevented from applying the policies needed to ensure that this all-important industry meets the country's telecommunications needs (22:8).

Fred Pomeroy, Executive Vice-President of the Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada, was similarly concerned about Canada's ability to direct the development of its telecommunications industry. He said the NAFTA will allow U.S. companies guaranteed access to the Canadian public telecommunications network, with prices charged to these companies to be based on a cost-shared basis. According to Mr. Pomeroy, these and other provisions would work against the policies that helped to build a telecommunications system in Canada that provides virtually universal access, despite the practical problems of Canada's geography and demography:

> . . .NAFTA would seriously erode this system. It specifically allows the parties to cross-subsidize telephone service, but it prohibits any of the costs from being allocated to foreign competitors. Canadian companies would not be able to compete against foreign companies that did not have to contribute to the cross-subsidization system. This would create pressure to eliminate this system entirely. NAFTA will also exempt foreign competitors from submitting their tariffs for approval to the CRTC. This will lead to further demands for complete U.S.-style deregulation of the industry (33:24).

Ronald Couchman, President of S.R. Telecom Inc., argued that any new competitors face significant barriers to entry:

> . . .the cost of implementing networks that would be carriers of common-carrier equipment across Canada would be really immense, given the geography of Canada. I would suggest with the services that are already provided and what is in place it will be very, very difficult to dislodge or take away much of that particular market (27:11).

Robert Ferchat, Chair of the International Affairs Committee of the Canadian Chamber of Commerce, argued that the telecommunications provisions play to Canada's "strengths," particularly given Canada's expertise:

> . . .the purchasing procurement policies negotiated under NAFTA for Telemex, the privatization of Telemex — the whole restructuring of the Mexican industry — I think provides unique opportunities for Canada and its major companies to play a role in developing Mexico's infrastructure and telecommunications (19:22).

Chapter 14: Financial Services

According to Helen Sinclair, President of the Canadian Bankers' Association (CBA), the Canadian banking industry had two main objectives in the trilateral negotiations over financial services: access to the Mexican market; and improvements on the financial services chapter in the FTA. In evaluating the NAFTA, Ms Sinclair said the former was essentially met:

> We're seeing a regime of gradual liberalization, but it is a theme we feel very comfortable with, knowing the kind of presence we see ourselves building up over that period of time. We believe we will be able to operate effectively in that market over the short run, the medium run, and the long run (32:5).

The NAFTA is an improvement over the FTA because it includes a set of principles to which all Parties should adhere, rather than a list of "very narrow concessions," and a dispute settlement process for financial services. However, Ms Sinclair said it did not go far enough:

> With respect to the U.S., I would have to say that our objectives have not been fully achieved. We have not really gained increased access for financial institutions in the United States. It wasn't willing to negotiate concessions in this area. Canada didn't give up anything either, so we didn't lose anything either, but we didn't achieve the broadened presence we sought to achieve at the time the negotiations were opened (32:5).

Mark Daniels, President of the Canadian Life and Health Insurance Association, explained that his association strongly supports the NAFTA and that his industry's long history in competing in foreign markets has given it the experience to be able to look favourably on the opportunities in Mexico presented by the agreement.

Claude Forget, Vice-President for Corporate Affairs for the Laurentian Group, outlined several reasons why the Canadian life insurance industry supports the trilateral agreement. His main argument was that the existing restrictions facing Canadian companies in the Mexican market will be gradually phased-out, with the principals of national treatment and provisions on commercial presence creating the foundation for increased market access. These and other gains made by Canada at the negotiating table will lead to increased business and job opportunities for Canadians:

> The NAFTA will open up a vast new Mexican market in the immediate term, establishing an important customer base for our industry's products, leading to company growth and greater job opportunities for Canadians. NAFTA may also serve as a catalyst for further possibilities in the emerging South American market down the road. (Issue 36)

On the domestic front, NAC President Judy Rebick expressed concerns about NAFTA provisions on the ability of financial services companies in any of the three countries processing data information from Canada outside of the free-trade area. Such offshore data processing could lead to reductions in employment in this industry, an industry that employs predominantly women.

Chapter 15: Competition Policy, Monopolies and State Enterprises

Some witnesses expressed concern about the ability of future federal and provincial governments under the NAFTA to use state enterprises and public policies as tools of economic development. Judy Darcy of the Canadian Union of Public Employees was particularly concerned about the use of domestic sources of capital for strategic investments in the economy:

> . . .The obligation that NAFTA will impose on our governments to give U.S. and Mexican firms equal access to projects financed by a public investment fund will, in our view, undermine and perhaps even preclude their being used to favour or promote Canadian enterprises, and this will largely defeat the strategic purpose of creating such funds in the first place (29:14).

Chapter 19: Review and Dispute Settlement in Antidumping and Countervailing Duty Matters

In his testimony before the Subcommittee, Chief NAFTA negotiator John Weekes explained that the parties agreed that subsidies issues would be best dealt with through the current Uruguay Round of the GATT. At the same time, there is no agreement that, if the current Uruguay Round were to fail, what is currently included in the Dunkel would be incorporated into the NAFTA.

Concerning anti-dumping issues, Mr. Weekes explained that the working group that was expected to arrive at common rules over a five to seven year period no longer exists. There is, however, the provision for consultations "on exactly the same terms of reference as had been the terms of reference of the working group established under the free trade agreement" (14:9). There is an additional provision for the establishment of a working group that is to report within five years on the relationship between competition law and policy and trade. According to Mr. Weekes, this could lead to significant progress on the dispute settlement front:

> We believe that through that mechanism. . .there may be important opportunities to work towards further international cooperation in the area of competition policy that might get the parties to the point that we would be able to see how one could substitute in it some kind of international competition policy discipline for the anti-dumping regimes currently in place (14:10).

There was a sharp contrast of opinions from experts commenting on the changes to the FTA provisions in Chapter 19 of the NAFTA. In his submission, Gordon Ritchie, President of Strategico Inc., argued that "the FTA regime for unfair trade disputes has clearly not been strengthened and arguably may have been weakened by the NAFTA." (16:9)

This view contrasted sharply with those of Simon Potter, a partner with Olgivy, Renault, and Gilbert Winham, a professor of political science at Dalhousie University. Mr. Potter described the value of the Chapter 19 provisions as "so clear. . .that Canada would be well advised to treat with great caution any suggestion that NAFTA should not be approved" (20:12). According to Mr. Potter, the greatest gain was the elimination of the deadline for the negotiation of a system to deal with trade remedies:

> . . .negotiating Chapter 19 of the FTA was a great victory for Canada, mitigated only by the temporary nature of that victory. . .What we have now is a Chapter 19 under NAFTA that confirms that victory and makes it permanent by institutionalizing a mechanism as a fixture of our trading relationship with the rest of the continent (20:8).

Mr. Potter also cited the addition of Article 1907 regarding consultations with respect to the implementation and operation of the chapter, the broadening "somewhat" of Article 1907(3) with respect to consultations, and the way that the binational panel process is developing its own body of jurisprudence as further benefits under Chapter 19 of the agreement. He also noted that additional provisions were required to reflect the incorporation of Mexico into the agreement and the relative differences of Mexico's trade laws.

Gilbert Winham also went through a detailed description of the Chapter 19 provisions. His description and analysis led to the following conclusion:

> The NAFTA maintained intact the FTA Chapter 19 mechanism, and it made that mechanism a permanent feature of North American trade relations. This will provide legitimacy to the mechanism, and will reinforce the notion that it is an interesting and important new departure in international law. For Mexico, Chapter 19 will promote a more transparent, rules-based system of unfair trade remedies than existed previously, which will benefit Canadian and American exporters. With its emphasis on due process, Chapter 19 could even become a vehicle for change in Mexican administrative law, which would be consistent with the Mexican government's goal of using NAFTA as a tool to promote Mexican development. (25:60)

Chapter 20: Institutional arrangements and dispute settlement procedures

Chapter 20 in the NAFTA (like Chapter 18 in the FTA) deals with the resolution of intergovernmental disputes over the interpretation of the agreement. Don MacRae, Dean of the Common Law Branch of the University of Ottawa Law School, argued that these provisions should be seen in the context of certain political realities. In the case of the FTA provisions, Canada was really searching for a much more binding dispute settlement process than was agreed to, while the United States was not interested in any formal arrangement in the FTA, and stated their preference for the GATT on this issue. According to MacRae, "you have to see the provisions of the FTA as being a compromise between those two extremes." Mr. MacRae also argued that states do not generally want to cede to any kind of third-party dispute settlement procedures. Because of this, "one has to look at what is provided for under Chapter 18 of the Free Trade Agreement and Chapter 20 of the NAFTA as in one sense quite a major step forward from the general practice of states in the area of dispute settlement" (20:4).

Looking at the track record of the general dispute settlement mechanisms under the FTA, Mr. MacRae argued that "some kind of moderate success" had been achieved..(and) probably greater success under chapter 19" (20:5). Still, the dispute settlement process remains "institutionally quite weak" (20:5). There have, however, been some improvements, particularly with respect to the linking of the secretariat with the Canada-United States Trade Commission.

Mr. MacRae had several recommendations, including one concerning transparency:

> I think a more visible public role for the commission, with greater transparency, might lead to more confidence in the commission as a mechanism for enhancing dispute settlement, through its notification and consultation provisions, and it could play a greater mediating role (20:5).

Mr. Brad Smith of Stikeman-Elliott discussed the recommendations made by the joint working group of the national bar associations of Canada, the United States and Mexico prior to the negotiation of the agreement. Explaining that these recommendations are the "yardstick" from which he evaluates the dispute settlement provisions, Mr. Smith argued that "my conclusion on a preliminary review is that the underlying concerns and objectives of this (report) have been largely met in the NAFTA provisions" (20:15). This includes provisions that deal effectively with the incorporation of Mexico and its different legal structures into the agreement. He also pointed out that, unlike in the FTA, the NAFTA includes provisions on dispute settlement and arbitration in investment disputes.

Labour standards

Many witnesses discussed labour standards in Mexico, focusing on two issues: the impact of Mexico's lower standards, and the enforcement thereof, on investment decisions by firms; and to what extent trade agreements should be used to raise the labour standards of all the countries involved. Concerning the latter issue, Ivan Bernier suggested that the NAFTA, in itself, should help to raise Mexico's labour standards:

> . . .we should be wary of becoming too paternalistic in this area. Clearly, in order to benefit immediately from the free trade agreement there may be pressure to maintain labour standards that are not as strict as we might hope for, but I think that in the medium and long term, the tendency will be the opposite and the implementation of the free trade agreement will lead to an improvement in labour standards (26:9).

Mr. Bernier took a similar approach in discussing the wage differential between Canada and Mexico:

> . . .we have to be careful not to fall into the trap of denying developing countries the real opportunities they have to develop. It is too easy to hide behind the cost of labour to justify the introduction of trade barriers. I think that in the medium and long term, it is by liberalizing trade and by opening up our markets to the products of developing countries that we will change the situation in our hemisphere and around the world (26:10).

Others such as Neil de Koker of the Automotives Parts Manufacturers' Association argued that the benefits of the wage differential between Mexico and Canada has always existed, and that since over 70 per cent of Mexican products already enter Canada duty-free, company rationalization to take advantage of the labour costs in Mexico has already taken place:

> We are not concerned about a major increase in competition from Mexico. While there will be adjustments, especially in very labour-intensive operations, much of the movement of business to Mexico for labour cost competitive reasons has already happened over the past decade. Future investment in Mexico will largely be made to take advantage of increased business opportunities not previously available to us (30:6).

Several witnesses, however, argued that the wage differential would have a significant impact on the locational decisions of firms. Among them was Lynne Toupin, Executive Director of the National Anti-Poverty Organization:

> Even though some deny it, there is little doubt that Mexico's main attraction for foreign companies is cheap labour. . .Any pressures for higher wages are likely to be strongly resisted by the large North American corporations attracted to Mexico, for whom the major point of NAFTA is to gain access to low cost labour, and by the Salinas government whose economic strategy is primarily based on the development of manufacturing for export. The Mexican state is strongly opposed to the development of a strong, independent labour movement and is quite prepared to violate labour rights to do so (18:32).

Jim Selby of the Alberta Federation of Labour made a similar point:

> The removal of political and economic safeguards that have allowed us to compete for the last century against low-wage economies can mean only one thing: downward competitive pressure on our wages, benefits, working conditions and jobs (23:48).

Some witnesses were not convinced that Mexico would gain from the NAFTA, even if firms relocated to Mexico to take advantage of the wage differential. Among these witnesses was CLC President Robert White:

> We should be clear that NAFTA will not result in higher wages and better standards in Mexico. That is not what the deal is all about. In fact, conditions in Mexico could well worsen despite some job gains in industries oriented to export markets. That is because NAFTA forces Mexico to dismantle programs which keep small farmers on the land, and which maintain jobs in very labour-intensive industries serving the Mexican market. As wages and living standards deteriorate still further in Mexico, the downward pressure on standards in the U.S. and Canada will increase. This means that the market as a whole will shrink rather than expand. The great irony of NAFTA is that the transnationals want to shift production to Mexico to cut costs, but in the process will undermine the market needed to drive all the productive capacity being shifted south. Ultimately, everybody loses. (35:27)

In order to improve Mexico's labour standards and to ensure that plant locations are not prejudiced by wage differentials between Canada and Mexico, many witnesses argued for the inclusion of a labour charter. James McCambly, President of the Canadian Federation of Labour was one of the strongest proponents of such a charter, arguing that his organization "cannot accept, and our citizens should not accept, any trade agreement that only provides fairness for such things as capital, intellectual property, procurement or tariffs on goods and services, but ignores labour." Such a charter, he said should include measures in the following areas: freedom of association for workers; no impediments to the right to organize and effectively bargain collectively; guidelines to ensure unions operate effectively; minimum standards for wages and hours of work; and minimum occupational health and safety standards. Such standards could be implemented and enforced by a tripartite commission:

> The three countries could establish a commission with the mandate and authority to establish standards, monitor and address a defined list of labour practices. The commission should be comprised of representatives of labour, business and government from all three countries. Such a commission would require ongoing authority of the three governments and responsibility to implement and monitor minimum practices through the domestic authorities. Failure of domestic authorities to maintain compliance could mean tariffs or non-tariff penalties on the enterprise, sector or region that fails to comply. (35:7)

NAFTA and human rights

The Subcommittee heard from a panel of experts on the links between the NAFTA and human rights issues. This panel included representatives from Oxfam Canada, Amnesty International, the Inter-Church Committee on Human Rights, and the International Centre for Human Rights and Democratic Development (ICHRDD).

Amnesty International spokesperson Roger Clark tabled a 1991 report on Mexico, which addressed specific violations of human rights in that country. While Mexico has been accused of a wide range of human rights violations, including disappearances, extra-judicial executions and arbitrary detentions, he focused on the practice of torture in that country:

> That torture is routinely practised in Mexico may come as a shock still to many Canadians, but that is the reality. The evidence is irrefutable. The only conclusion from our report is that the Mexican government's failed, and continues to fail, in its own stated commitment to international human rights standards. It has failed to observe its own laws and its own constitutional guarantees and it has failed to create the political will necessary to prevent the atrocious events and practices which Amnesty International has set out in its report. (34:39)

Mr. Clark stressed that Amnesty International "can take no position on the appropriateness of otherwise of free trade as such. We recognize, however, that the current political context opens many avenues for honest discussion of human rights."

Other panel members had specific policy recommendations. For example, both Oxfam Canada and the Inter-Church Committee recommended that Canada, at a minimum, not sign a trade agreement with Mexico until there has been internationally verified progress concerning human rights in Mexico, including free and fair elections. They were joined by ICHRDD President Edward Broadbent in recommending that a social charter be integrated into the proposed NAFTA. As described by Mr. Broadbent, such a charter should have the following characteristics:

> Among other freedoms, it could safeguard the rights of workers to organize in the union of their choice, bargain collectively, strike, work in a safe and healthy environment, expect equal opportunities irrespective of gender, ethnic or racial origin. . .Such a charter could explicitly recognize that workers' rights and standards would be harmonized upwards over time. It could contain an adjudication mechanism to render binding and enforceable judgements against unfair trade practices, including the systematic denial of workers' rights. (34:45)

According to John Foster, National Secretary for Oxfam Canada, such a charter is necessary for the protection of human rights in all three countries:

> ..The classical liberal paradigm is going to have to make room for an affirmative duty, resting on the state itself to make a reality of a number of identified and entrenched social and environmental rights. Corporations, for example, exist purely by license of the state. What individuals now desperately need is not only protection against the invasion of personal liberties by the state, but protection by the state from corporate invasions of the wider rights without which individual rights to life, liberty and the pursuit of happiness may mean little. (34:29)

Mr. Broadbent explained that a precedent for this has already been set within the European Economic Community (EEC). He said that Spain and Portugal were delayed entry into the EEC until they met the human rights standards of member states, and that Turkey's human rights record continues to be an obstacle to its accession to the EEC. He also cited the European Bank for Reconstruction and Development and the explicit links that have been made between its lending policies and human rights. While the EEC envisages a far different level of economic and political integration than the NAFTA, it is part of general trend that is being increasingly formalized in trading arrangements:

> The North American Free Trade Agreement is not the European Economic Community, some will appropriately and technically argue. However, they share a similar genesis in that they are part of a global movement of reducing trade barriers, opening up markets and the growing interdependence among states. This new internationalism is not only about the movement of goods and services across borders; it is also about a concern about human rights beyond one's own borders. (34:43)

While an integration of a social charter into the NAFTA would be his preferred option, Mr. Broadbent also recommended the establishment of an independent trilateral commission to monitor and report on the human rights situation in all three countries. Such a commission should be made up of human rights experts and lawyers from the three countries and should have a mandate to report annually to each national legislature:

> Such an agency. . .would not have the authority to compel change, nor would it have an elaborate bureaucratic structure. For many human rights problems, the issue is not the absence of laws and constitutional guarantees. . . but the fact that they are not enforced. The annual reports would highlight progress and gaps in the human rights performance of the principal actors — states, businesses, unions, police — in each country and will rely on the weight of domestic and international public opinion to ensure that the three governments take the necessary steps to improve human rights performance in their respective countries...
>
> ..If there is will on the part of the three governments to deal in a progressive, phased-in way with human rights matters, whatever else one says about the agreement, even if they don't touch one comma in the rest of the agreement, they could do this. (34:45)

Joe Gunn, Co-Chair of the Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America, stressed that Canada has an important "window of opportunity" to address human rights issues in Mexico because of the proposed NAFTA. Taking advantage of this opportunity would be a strong signal to Mexico and to any other country in the hemisphere interested in acceding to the NAFTA "of how strongly the state commitment of Canada (is) to bettering the human rights situation of the peoples of the hemisphere."

Canada's labour adjustment policies

There were differences in opinion among some witnesses concerning the extent to which Canada's existing labour adjustment policies are sufficient for preparing Canadians for the structural changes that will occur in the economy as a result of the implementation of the proposed NAFTA. On the one hand, some witnesses were critical of the current policies. Among them, Lynne Toupin of the National Anti-Poverty Organization argued for a comprehensive adjustment strategy:

> If we are serious about upgrading our labour force under NAFTA, let us begin by developing a comprehensive strategy for training and retraining and one which makes the link between literacy and job training. At this time we cannot delude ourselves into thinking there is a cohesive system in place in this country for those who must upgrade their skills and learn new skills (18:34).

John Alleruzzo, Canadian Director of the Amalgamated Clothing and Textile Workers Union, said this is especially important for older workers with limited skills and who are employed in industries that are vulnerable to foreign competition:

> . . .We knew the federal government would respond to. . .job losses by saying that it was inevitable in the growing global economy, and these displaced worked would find employment in other high-tech industries. Such a response does not take into consideration the different characteristics of the labour force. When a worker is over the age of 50 and has limited skills in one of the two official languages, as would be the case for many in the clothing industry, finding employment in another industry would be very difficult, if not impossible (33:6).

NAC Co-Chair of the Future of Women's Work Project, Lorraine Michael, said Canada's social programs are an integral part of an effective labour adjustment strategy:

> One of the things that we have seen since the signing of the Canada-U.S. Free Trade Agreement is a stepping back by our federal government of its responsibility for national social programs. The fact that the government reneged on its promise for a national child care program is a solid example to us of the government's refusal to recognize: (1) what is happening in the country because of its economic policies; and (2) in particular, what is happening to women. (34:17)

CMA President Stephen Van Houten agreed that a comprehensive strategy is required, but warned against policies that are designed to address only labour adjustments due to free trade agreements:

> The main reason (the CMA) wouldn't want (labour adjustment policies) to be designed to be responsive to the NAFTA or to the FTA is that it's awfully hard to know when a factory closes its doors, when a company goes out of business, or when people are laid off, whether that is because of bad management, lousy management-labour relations, poor product design, poor product quality, trade, environment, the level of taxation and regulation, etc. You can virtually never find out. It's impossible to ascribe those kinds of problems in almost all circumstances to a single cause (17:9).

Concerning training undertaken by the private sector, Norman Clarke of the Motor Vehicle Manufacturers' Association explained that the automotive assemblers and parts producers have undertaken several different local and more broadly-based initiatives to improve the quality of their workforce. These include a human resource committee that reports to Minister of International Trade Michael Wilson on appropriate training and skills standards and educational courses through the Canadian Automotive Institute in Barrie, Ontario. As one example of in-house training, he cited the recent $50 million initiative by Chrysler to get the workforce prepared for the new LH models in the Bramalea plant, including up to $4 million in government incentives (31:15).

Environment

The proposed NAFTA includes specific provisions in several areas of the agreement that relate to environment and sustainable development issues. In addition, during an inaugural meeting on September 17, 1992, of the environment ministers from the three countries, all parties agreed that a formal North American Commission on Environmental Co-operation should be created and a Trilateral Memorandum of Understanding on Environmental Education was signed.

When he appeared before the Subcommittee, Mr. Wilson argued that in comparison "to anything else in the world today in trade legislation and trade agreements, what is in the NAFTA is a substantial improvement" (13:28). At the same time, in certain respects, the environmental provisions in the NAFTA are only the beginning of a comprehensive process of dealing with the links between trade and the environment:

> There are those in the environmental community who would have liked to see more, and certainly in some areas I would agree with that because we had tried to have some stronger provisions in this agreement than we were able to negotiate. But we will have other opportunities in other agreements to improve on this (13:28).

One avenue would be through a trilateral commission. According to Mr. Wilson, "in some cases, we are already into discussions with the current administration on parallel agreements, particularly in the area of the environment where we are trying to establish a mandate for a trilateral environmental commission that would involve the three environmental ministers in appropriate meetings with trade ministers on an ongoing basis" (13:12).

The Subcommittee heard from a panel of experts on the impact on the environment of the proposed trilateral trade agreement. The panel consisted of Janine Ferretti, Executive Director of the Pollution Probe Foundation; Murray Smith, Director of the Centre for Trade Policy and Law; and Michelle Swenarchuk, Acting Executive Director of the Canadian Environmental Law Association.

Each of the three witnesses gave a detailed analysis of how environmental issues and concerns have been addressed in the proposed NAFTA. While there was some common agreement on certain aspects, opinions differed on the extent to which the agreement deals with environmental concerns. Mr. Smith was the most enthusiastic supporter, noting that "NAFTA is a significant step forward in terms of the effort of trying to reconcile trade and environmental issues" (15:37). Ms Ferretti's assessment was more modest:

> From the overall picture of the way trade agreements have progressed, I believe the NAFTA represents . . . a small step forward. . .(At the same time) I don't believe it fully addresses all the environmental concerns that are raised with the agreement (15:37).

Ms Swenarchuk argued that the environmental agenda is "moving backwards" under NAFTA (15:36), and she described the proposed text as "an anti-ecological agreement" (15:28).

On more specific matters, Ms Ferretti noted that the "negotiators were urged by environmentalists to include measures which would prevent pollution havens from being created" (15:9). With respect to Articles 1114(1) and 1114(2) in the investment chapter, she said the "negotiators deserve some credit" (15:9) as to how the provisions deal with environmental issues. At the same time, the Canadian negotiators had initially proposed the more rigorous wording "must not", as opposed to the "should not" which appears in the wording in Article 114(2) concerning the discouragement of the establishment of pollution havens.

Commenting on whether less stringent environmental standards can lead to the creation of pollution havens, Michael Walker, citing a study done by the Fraser Institute that he heads, argued that, for most industries, compliance with environmental standards constitutes a very small fraction of the total costs of production. Firms, therefore, have very little incentive to migrate due to compliance costs alone (21:20).

Ms Ferretti and Ms Swenarchuk both expressed concerns over the degree of transparency in the dispute settlement process, particularly as it relates to environmental issues. Ms Swenarchuk noted that under NAFTA, the "trade panels will continue to operate in secrecy and publish decisions without even a disclosure of minority and majority opinions" (15:24). She added that while experts could be brought before panels,

> . . .frequently, the experts who testify on behalf of environmental groups bring a perspective to such proceedings that is very different and frequently more environmentally protection-oriented than those provided by government and industry. We are concerned with the exclusion of such individuals and the exclusion of the public, including environmental groups, from the secret judicial process (15:24).

Don MacRae, Dean of the Common Law Branch of the University of Ottawa Law School and a member of the FTA panel on salmon and herring, argued that the introduction of scientific and technical review boards into this process addresses this concern:

> . . .having scientific and technical review panels removes the need for having that expertise on the panel and it allows the competence of the panel to be more based on trade law and policy and on competence in dispute settlement (20:6).

Each witness on the environment panel discussed to some extent the issue of minimum standards for environmental protection. Mr. Smith proposed the Commission as a potentially useful body for their development. Ms Ferretti suggested that the absence of minimum standards in the proposed agreement was a cause for concern:

> If we're going to be integrated economically, then we should recognize that we're ecologically integrated and that there needs to be some minimal set of standards that act as a floor, not as a ceiling, for environmental standards for each country (15:26).

Several other witnesses discussed environmental issues. BCNI President Thomas d'Aquino, while describing the NAFTA as representing "a significant advance in the fusion of trade and environmental policy," argued that "it is difficult to address environmental matters within the constraints of a trade agreement" (19:7). At the same time, he said the BCNI is open to the idea of negotiating "one or more parallel trilateral agreements to strengthen environmental standards and to assure proper enforcement" (19:7).

CMA President Steven Van Houten argued that while Mexico, at the present time, cannot afford to install environmental management and monitoring systems that meet Canadian standards, raising Mexico's living standards is the best tool for raising the level of concern in Mexico about those standards. He is supportive of greater trilateral cooperation to improve Mexico's environment, but he is opposed to making the achievement and enforcement of higher environmental standards a condition for trading with Mexico (17:11).

Timothy Reid of the Canadian Chamber of Commerce made a similar point:

> NAFTA and the actions of the Salinas government to open up Mexico to international investment, to international business, is designed to increase economic growth and (allow Mexico) to have the fundamental resources to really take major steps on the environmental front (19:27).

He argued that the environmental provisions in the NAFTA broke new ground and "can lead the way to greater worldwide multilateral cooperation" through the GATT (19:20).

Like most witnesses who discussed environmental issues, Mr. Reid argued that while Mexico has some of the most stringent environmental standards in the world, the issue is the lack of enforcement. However, he cited some examples where the Mexican government is now allocating more money for enforcement, and where standards are now being more strongly enforced. He noted, for example, that the budget of the Mexican environmental protection agency (JIRASOL) has been increased this year to $68 million, from $3.7 million three years ago. While there is still a great need for environmental inspectors, he said their number has tripled recently. He also cited some examples of where plants have been closed due to their inability to meet Mexican standards.

Paul Hundal, Vice President of the Society Promoting Environmental Conservation (SPEC), a group based in British Columbia, argued that the intent of the proposed NAFTA "is not to force a ratcheting down (of environmental standards in Mexico) but at least prevent a ratcheting up. . .We cannot make them raise their standards" (21:64).

In Winnipeg, Brian Pannell, a lawyer specializing in environmental issues, had concerns about the federal government's October 1992 environmental review of the proposed NAFTA. He argued that while the government should be commended on attempting an environmental assessment of NAFTA and releasing their findings to the public, the review is not complete. Specifically, it does not discuss the alternatives, it examines only the most obvious of impacts, and it does not consider any criticism of the review's conclusions. What the review should do is to "give you as many facts and details and good guesses as possible to make the best of all decisions" (24:123). Moreover, a proper environmental assessment would act as "a quality control check on a decision" (24:122).

In discussing the links between environmental and industrial policies, several witnesses discussed the softwood lumber issue and the GATT and FTA rulings on British Columbia's prohibition on the export of unprocessed salmon and herring. With respect to the fish processing issue, Jim Sinclair, General Organizer for the United Fishermen and Allied Workers' Union in B.C., argued the impact of the rulings is clear:

> When you put up a score card and you put it all down, then it is clear that the fishing industry has been a loser, and the province and the economy of the country, as a result of the free trade agreement. There is no way in our minds we can imagine that by extending this agreement to Mexico we are going to improve our situation at all (21:49).

Murray Smith of the Centre for Trade Policy and Law argued that the NAFTA, and the FTA before it, "does not impose restrictions on the ability of Canadian governments to impose conservation controls on the exploitation of any natural resource. The only obligations deal with trade and trade controls or export controls at the border" (15:37). It is his view that the GATT decision on this issue "was a quite valid finding" (15:37).

Michelle Swenarchuk of the Canadian Environmental Law Association took a quite different view:

> In 15 years of reading judicial decisions, this lawyer has never seen a court ruling which ventured into such unsupported assessments of the legislative intent of a government. The test to be applied — whether there is a genuine conservation reason for choosing

> the actual measure in question, as opposed to others that might accomplish the same objective — suggests that virtually no conservation measure will be upheld. Under GATT Article XX and the FTA various approaches to most problems can be considered, and the likelihood of having a particular one struck down, with all the administrative and legal costs involved, is likely to have a chilling effect on new initiatives (15:40).

On the softwood lumber issue, Gordon Ritchie, President of Strategico Inc., described the conduct of the United States in the case as "outrageous", and explained that the issue will likely be prolonged due to procedural delays and the "bizarre and, in my view, spurious assertion (by the Americans) that softwood lumber was not covered by the FTA (16:14).

Simon Potter argued that such assertions and tactics can be expected:

> You are sure to see imagination and forceful tactics on the part of people who are protecting their markets in the United States. This is an attitude that I have seen in all the cases that I've been involved in, and I say that not disparagingly. They are looking after their own interests with vigour. Why not? We should do the same thing (20:22).

APPENDIX A

List of Witnesses

Name/Organization	Issue	Date
Access Mexico Consulting Corporation Kenneth Morgan, President; Benjamin Mendez Savage, President, Chamber of Commerce; Alvaro Obregon, Mexico City.	22	December 1st, 1992
Action Canada Network – British Columbia Jef Keighley.	22	December 1st, 1992
Action Canada Network – Alberta Frank Manzara, Member, Steering Committee; Gordon Christie, Chair, Calgary Region; Barbara Baxter, Chairperson; Linda Karpowich, Labour Representative.	23	December 2, 1992
Action Canada Network Tony Clarke, Chairperson; Madeleine Parent, Member, Steering Committee; John Dillon, Member, Steering Committee.	18	November 25, 1992
Agricultural Institute of Canada Wendy R. Holm, P.Ag., Past B.C. Director.	21	November 30, 1992
Alberta Federation of Labour Jim Selby, Research and Communications Director.	23	December 2, 1992
Alberta New Democratic Party Caucus Alex McEachern, M.L.A.	23	December 2, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Amalgamated Clothing and Textile Workers Union John Alleruzzo, Canadian Director.	33	February 9, 1993
Amnesty International, Canadian Section Roger Clark, Secretary General; Gabrielle Iribarne, Coordinator, Central America.	34	February 10, 1993
Atlantic Fish Specialties Limited Thomas J. Hayes, President.	37	February 15, 1993
Atlantic Provinces Chamber of Commerce R. Irène d'Entremont, Chairman; Paul Daigle, President; Thomas Nisbett, Senior Policy Adviser.	25	December 7, 1992
Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada Neil De Koker, President.	30	February 4, 1993
Beau Diamond Management Consultants Allan Beaulieu, President.	22	December 1st, 1992
British Columbia Federation of Labour Kenneth V. Georgetti, President; Angela Schira, Secretary–Treasurer.	22	December 1st, 1992
British Columbia Legislature Joy MacPhail, M.L.A., Vancouver–Hastings.	22	December 1st, 1992
British Columbia Teachers' Federation Ray Worley, President.	22	December 1st, 1992
Business Council of British Columbia James Matkin, President and Chief Executive Officer; Dr. Donald Etchison, Vice–President Corporate Business and Director, Centre for North American Business Studies, Simon Fraser University.	22	December 1st, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Business Council on National Issues Thomas d'Aquino, President and Chief Executive Officer; Jock Finlayson, Vice–President, Policy and Research.	19	November 26 1992
C.D. Howe Institute Daniel Schwanen, Senior Policy Analyst.	35	February 11, 1993
Calgary Chamber of Commerce Jeffrey D. Scobie, Solicitor, Bishop & McKenzie.	23	December 2, 1992
Canadian Apparel Manufacturers Institute Jack Kivenko, President; Martin Lepler, President, Apparel Manufacturers Institute of Quebec; Sid Halpern, President, Manitoba Fashion Institute; Alvin Segal, President, Peerless Clothing Inc.	28	December 10, 1992
Canadian Association of Petroleum Producers Irv Koop, Chairman and President of Westcoast Petroleum Ltd.; Gerald J. Protti, President.	23	December 2, 1992
Canadian Auto Workers Basil Hargrove, President.	30	February 4, 1993
Canadian Bankers' Association Helen Sinclair, President; Shawn Cooper, Vice–President.	32	February 9, 1993
Canadian Chamber of Commerce Timothy E. Reid, President; Yves Guérard, Member, International Affairs Committee;	19	November 26, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Robert Ferchat, Chair, International Affairs Committee, Trade Sub-Committee and Committee on Canada-U.S. Relations; Timothy I. Page, Senior Vice-President, International.		
Canadian Environmental Law Association Michelle Swenarchuk, Acting Executive Director.	15	November 24, 1992
Canadian Exporters' Association Honourable Gerald A. Regan, Chairman and President of Hawthorne Development Services Ltd.; W. Ronald Couchman, President of S.R. Telecom Inc.; Richard S. Gottlieb, Gottlieb & Pearson; James D. Moore, Vice-President, Policy.	27	December 9, 1992
Canadian Federation of Independent Business Catherine Swift, Senior Vice-President and General Manager; Garth Whyte, Director, National Affairs; Brien Gray, Senior Vice-President, Policy and Legislation.	32	February 9, 1993
Canadian Federation of Labour James A. McCambly, President.	35	February 11, 1993
Canadian Helicopters Limited Patrick Callaghan, President; Mark Dobbin, Executive Vice-President.	38	February 16, 1993

Name/Organization	Issue	Date
Canadian Labour Congress Robert White, President; Andrew Jackson, Senior Economist, Social & Economic Policy.	35	February 11, 1993
Canadian Life and Health Insurance Association Inc. Mark Daniels, President; Diane Schwartz, Senior Vice–President, International Operations, Manulife Financial; Claude Forget, Senior Vice–President, Corporate Affairs, Laurentian Group Corporation.	36	February 11, 1993
Canadian Manufacturers' Association Stephen Van Houten, President.	17	November 24, 1992
Canadian Textiles Institute Eric Barry, President; Lise Charron, Director, Corporate Communications, Dominion Textile Inc.; Dr. Luis G. Monton, President, Monterey Textiles Inc.; Elizabeth Siwicki, Vice–President, Trade Policy.	28	December 10, 1992
Canadian Union of Public Employees Judy Darcy, National President; Blair Redlin, Special Assistant, Campaigns; Matt Sanger, Research Assistant.	29	February 3, 1993
Central Park Residence Group Glenda Lagadi.	24	December 3, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Centre for Trade Policy and Law Murray Smith, Director.	15	November 24, 1992
Clark, Robert M., (Professor)	21	November 30, 1992
Coalition Québécoise: négociations trilatérales Daniel Lachance, Vice–President, *Centrale de l'Enseignement du Québec (CEQ)*; Clément Godbout, Secretary General, *Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ)*; Pierre Paquette, Secretary General, *Confédération des syndicats nationaux (CSN)*; Peter Bakvis, Economist (CSN); Guy Lafleur, Programs Director, *Association québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI)*; Bertha Lujan, *Réseau mexicain d'action face au libre-échange.*	26	December 8, 1992
Co–op Atlantic Tom Webb, Manager, Government and Corporate Communications.	39	February 17, 1993
Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada Don Holder, President; Fred Pomeroy, Executive Vice–President; Reg Basken, Executive Vice–President.	33	February 9, 1993
Community Committee on Fair Trade Don Sullivan; Cathy Doyle.	24	December 3, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Connors Brothers Ltd. Kenneth Hirtle, Senior Vice–President and Chief Development Officer.	39	February 17, 1993
Council of Canadians – Manitoba Murray Smith, Vice–President; Shirley Loewen, Treasurer.	24	December 3, 1992
Council of Canadians Maude Barlow, Chairperson; Ken Wardroper, Policy Co–Chair; Bruce Campbell, Board Member and Advisor.	17	November 24, 1992
D'Avignon, Greg	21	November 30, 1992
Department of External Affairs and International Trade John Gero, Director, Tariffs and Market Access Division, Trade Agreements Bureau.	14	November 18, 1992
Diagnostic Chemicals Limited J. Regis Duffy, President.	37	February 15, 1993
Duchesne, Larry Leader, Island New Democrats.	37	February 15, 1993
End Legislated Poverty Jean Swanson.	22	December 1st, 1992
Fraser Institute Michael Walker, Executive Director.	21	November 30, 1992
Goodman and Goodman Jon Johnson, Lawyer.	31	February 4, 1993
Gorling, Graham A., (Major)	21	November 30, 1992
Grey, Clark, Shih & Associates Peter Clark, President.	16	November 24, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Halifax Board of Trade Dr. Colin Dodds, Director and Vice–President, Academic and Research, Saint Mary's University.	25	December 7, 1992
Health Sciences Association of British Columbia Jackie Henwood, President; Colleen Fuller, Communications Director; Marcella Dudas, Laboratory Technician.	21	November 30, 1992
Hi Point Industries Bill Butler, President and General Manager.	38	February 16, 1993
Humans Against Resource Deprivation Stephen Ellis; Archie Kennedy.	25	December 7, 1992
Inter–Church Committee on Human Rights in Latin America Joe Gunn, Co–Chair; Suzanne Rumsey, Associate Director.	34	February 10, 1993
International Centre for Human Rights and Democratic Development Honourable Edward Broadbent, President.	34	February 10, 1993
Irvine, Dr. Barry Chairman, British Columbia Grape Marketing Board and Director, British Columbia Wine Institute.	21	November 30, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Jacques, Whitford and Associates Hector Jacques, President and Chief Executive Officer; P.S. Ferguson, Executive Director, Nova Scotia Consulting Engineers Association; Michael Gillham, President and Chief Executive Officer, Whitman Benn Group Inc.	25	December 7, 1992
Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada David Worts, Managing Director; Mike Graydon, Assistant General Manager, Toyota Motor Manufacturing Canada Inc.; Mikey Yaksich, Representative, Honda Canada.	30	February 4, 1993
MacRae, Don Dean, Law School, Common Law Branch, University of Ottawa.	20	November 26, 1992
Manitoba Action Committee on the Status of Women Jenny Robinson.	24	December 3, 1992
Manitoba Federation of Labour Susan Hart-Kulbaba, President; Rob Hilliard, Coordinator.	24	December 3, 1992
Manitoba New Democratic Party Caucus Gary Doer, Leader; Jerry Storie, Trade Critic.	24	December 3, 1992
Meyer, Linda	21	November 30, 1992
Michalos, Alex	25	December 7, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Motor Vehicle Manufacturers' Association Norman Clark, President; Al Willison, Manager, Trade Policy, General Motors of Canada; Michael J. Walker, Director, Government Affairs, Chrysler Canada Ltd.; Jack H. Holman, Supervisor, Auto Trade and Customs, Ford Motor Company of Canada.	31	February 4, 1993
National Action Committee on the Status of Women Judy Rebick, President; Monique Simard, Vice-President; Hari Dimitrakopoulou-Ashton, Manitoba Representative; Ms. Lee, (Homeworker); Holly Du, Co-ordinator, Homeworkers' Association ILGWU; Lorraine Michael, Co-Chair, NAC Future of Women's Work Project; Sandra Sorenson, Executive Director, Canadian Centre for Policy Alternatives.	34	February 10, 1993
National Anti-Poverty Organization Lynne Toupin, Executive Director.	18	November 25, 1992
National Farmers Union (Prince Edward Island) James Rodd, Regional Coordinator; Marie Hendricken, Women's Advisory; Wayne Easter, Past President.	37	February 15, 1993
New Brunswick Federation of Labour John McEwen, President.	39	February 17, 1993

Name/Organization	Issue	Date
New Brunswick New Democratic Party Gérard Snow, President.	39	February 17, 1993
Newfoundland & Labrador Coalition for Equality Gail Tricco, Co-Chair; Bill Hynd, Co-Chair; Dr. Barb Neis, Sociologist.	38	February 16, 1993
Newfoundland House of Assembly Tom Murphy, M.H.A., St. John's South, (Liberal Party).	38	February 16, 1993
Newfoundland New Democratic Party Jack Harris, M.H.A., Leader.	38	February 16, 1993
Le Nouveau Parti Démocratique Canada–Québec Brian Topp, President.	26	December 8, 1992
Nova Scotia Federation of Labour Rick Clarke, President; Rick Williams, Professor, Social Policy, Dalhousie University.	25	December 7, 1992
Nova Scotia New Democratic Party Caucus Alexa McDonough, M.L.A., Leader.	25	December 7, 1992
Nova Scotia Public Interest Research Group Alex Boston.	25	December 7, 1992
Novacor Chemicals Limited Gerry Finn, Vice-President, Public Affairs and the Environment.	23	December 2, 1992
Office of North American Free Trade Negotiations John Weekes, Chief Negotiator.	13	November 17, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Office of North American Free Trade Negotiations John Weekes, Chief Negotiator; Sandy Moroz, Negotiator, Rules of Origin.	14	November 18, 1992
Owens, Martha	24	December 3, 1992
Oxfam Canada – Common Frontiers John Foster, National Secretary of Oxfam Canada and Chair of Common Frontiers.	34	February 10, 1993
Oxfam Canada Roxanne Cave.	22	December 1st, 1992
P.E.I. Federation of Labour Sandy Mackay, President.	37	February 15, 1993
Pannell, Brian	24	December 3, 1992
Perry, Edith	37	February 15, 1993
Pollabauer, John Eric Barrister & Solicitor.	39	February 17, 1993
Pollution Probe Foundation Janine Ferretti, Executive Director.	15	November 24, 1992
Potter, Simon Partner, Ogilvy, Renault.	20	November 26, 1992
Prairie Pools Kenneth Edie, Chairman.	24	December 3, 1992
Proulx, Pierre–Paul, (Professor) Department of Economics of the University of Montreal.	26	December 8, 1992
Public Service Alliance of Canada Howie West.	25	December 7, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Quebec Centre for International Relations of Laval University Ivan Bernier, Director.	26	December 8, 1992
Rajwani, Aziz	21	November 30, 1992
Randall Stephen J. University of Calgary, Imperial Oil – Lincoln McKay Chair of American Studies.	23	December 2, 1992
Reimer Express Enterprises Ltd. Dr. Donald S. Reimer, President and Chief Executive Officer.	24	December 3, 1992
Rourke, Tim	23	December 2, 1992
Ryan, John, (Professor) University of Winnipeg.	24	December 3, 1992
Singer, Kevin D.	23	December 2, 1992
Smith, Brad, Q.C. Stikeman–Elliott.	20	November 26, 1992
Social Action Commission and Prince Edward Island Action Canada Network Mary Boyd.	25	December 7, 1992
Social Action Commission Mary Boyd, Director; Harry Nabuurs, Chairperson, Canadian Catholic Organization for Development and Peace.	37	February 15, 1993
Strategico Inc. Gordon Ritchie, Chief Executive Officer.	16	November 24, 1992
Telecommunications Workers Union Rod Hiebert, President; Sid Shniad, Research Director.	22	December 1st, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Ten Days for World Development – Greater Moncton Dave Duffy.	39	February 17, 1993
Ten Days for World Development P.E.I. Jim Wicks, Chairperson.	37	February 15, 1993
Ten Days for World Development Lillian Thirkell.	22	December 1st, 1992
Ultimateast Data Communications Ltd. Derrick Rowe, President.	38	February 16, 1993
United Fishermen and Allied Workers' Union Jim Sinclair, General Organizer; John Radosevic, Treasurer–Secretary; Judy Close, Worker; Burma Lackett, Vice–President, Shore workers; Paul Hundal, Vice–President, Society Promoting Environmental Conservation.	21	November 30, 1992
United Steelworkers of America Léo Gerard, National Director; Ken Delaney, Director, Research and Development.	29	February 3, 1993
University of Toronto John Crispo, Professor of Political Economy, Faculty of Management.	36	February 11, 1993
Vancouver Board of Trade Darcy Rezac, Managing Director; Jill Bodkin, Vice–Chairman, Partner, Ernst & Young; Wendy McDonald, Governor Chairman and Chief Executive Officer of British Columbia Engineers Ltd.	22	December 1st, 1992

Name/Organization	Issue	Date
Veterans Against Nuclear Arms Cec Muldrew.	24	December 3, 1992
Western Canadian Wheat Growers' Association David Fulton, Policy Analyst; Larry Maguire, Vice–President.	24	December 3, 1992
Wilson, Michael, (The Honourable) Minister of Industry, Science and Technology and Minister of International Trade.	13	November 17, 1992
Winham, Gilbert R. Professor of Political Science, Dalhousie University.	25	December 7, 1992
Winnipeg Water Protection Group Helen McCullough.	24	December 3, 1992
Wolf, Ed	23	December 2, 1992
Wright, Richard J.	21	November 30, 1992

A copy of the relevant Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on International Trade (*Issues Nos. 13 to 40, which includes this Report)* is tabled.

Respectfully submitted,

PAT SOBESKI, M.P.,
Chairman, Sub-Committee
on International Trade

Minutes of Proceedings

TUESDAY, FEBRUARY 23, 1993
(42)

[*Translation*]

The Sub–Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 4:04 o'clock p.m., this day, in Room 307, West Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Committee present: Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van de Walle.

Acting Member present: David Bjornson for Gabrielle Bertrand.

In attendance: From the Parliament Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

The Sub–Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

The Sub–Committee proceeded to the consideration of its future business.

After debate, on motion of Roy MacLaren, seconded by Walter Van de Walle, it was agreed,—That, the Summary of Hearings on the Proposed North American Free Trade Agreement (November 17, 1992 to February 17, 1993) prepared by the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade be tabled with the Standing Committee of External Affairs and International Trade.

At 4:10 o'clock p.m., the Sub–Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Sub–Committee

Procès-verbal

LE MARDI 23 FÉVRIER 1993
(42)

[*Texte*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit, *à huis clos* à 16 h 04, dans la salle 307 de l'édifice de l'ouest, sous la présidence de Pat Sobeski (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van de Walle.

Membre suppléant présent: David Bjornson remplace Gabrielle Bertrand.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen de l'Accord de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Le Sous-comité procède à l'étude de ses travaux futurs.

Après débat, sur motion de Roy MacLaren, appuyé par Walter Van de Walle, il est convenu,—Que, le Sous-comité dépose le document intitulé *Résumé des témoignages sur le projet d'accord de libre-échange nord-américain (du 17 novembre 1992 au 17 février 1993)* préparé par le Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur auprès du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur.

À 16 h 10, le Sous-comité ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Un exemplaire des Procès-verbaux et témoignages pertinents du Sous-comité du commerce extérieur (*fascicules n^os^ 13 à 40 , qui comprend le présent rapport)* est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président du Sous-comité du commerce extérieur,

PAT SOBESKI, député.

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile John Alleruzzo, Directeur canadien.	33	9 février 1993
Travailleurs canadiens de l'automobile Basil Hargrove, président.	30	4 février 1993
Ultimateast Data Communications Ltd. Derrick Rowe, président.	38	16 février 1993
Université de Toronto John Crispo, professeur d'économie politique, Faculté d'administration.	36	11 février 1993
Western Canadian Wheat Growers' Association David Fulton, analyste; Larry Maguire, vice-président.	24	3 décembre 1992
Wilson, Michael (L'honorable) Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur.	13	17 novembre 1992
Winham, Gilbert R. Professeur en science politique, Université Dalhousie.	25	7 décembre 1992
Wolf, Ed	23	2 décembre 1992
Wright, Richard J.	21	30 novembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Strategico inc. Gordon Ritchie, Président directeur général.	16	24 novembre 1992
Syndicat canadien de la fonction publique Judy Darcy, présidente nationale; Blair Redlin, adjoint spécial, Campagnes; Matt Sanger, attaché de recherches.	29	3 février 1993
Syndicat des communications de l'énergie et du papier du Canada Don Holder, président; Fred Pomeroy, Vice-président exécutif; Reg Basken, Vice-président exécutif.	33	9 février 1993
Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés Jim Sinclair, organisateur général; John Radosevic, trésorier-secrétaire; Judy Close, travailleuse; Burma Lackett, vice-présidente, Travailleurs à terre; Paul Hundal, vice-président, *Society Promoting Environmental Conservation*.	21	30 novembre 1992
Syndicat des travailleurs en télécommunications Rod Hiebert, président; Sid Shniad, directeur de recherche.	22	1er décembre 1992
Syndicat national des cultivateurs (Île-du-Prince-Édouard) James Rodd, coordonnateur régional; Marie Hendricken, conseillère; Wayne Easter, ancien président.	37	15 février 1993

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Réseau canadien d'action — Alberta Frank Manzara, membre, Comité de direction; Gordon Christie, président, Région de Calgary; Barbara Baxter, présidente; Linda Karpowich, Représentante syndicale.	23	2 décembre 1992
Réseau canadien d'action Tony Clarke, président; Madeleine Parent, Membre du Comité de direction; John Dillon, Membre du Comité de direction.	18	25 novembre 1992
Rourke, Tim	23	2 décembre 1992
Ryan, John (Professeur) Université de Winnipeg.	24	3 décembre 1992
Singer, Kevin D.	23	2 décembre 1992
Smith, Brad c.r. Stikeman-Elliott.	20	26 novembre 1992
Société des fabricants de véhicules à moteur Norman Clark, président; Al Willison, directeur, Politique en matières commerciales, General Motors du Canada; Michael J. Walker, directeur, Affaires gouvernementales, Chrysler Canada Limitée; Jack H. Holman, superviseur, Commerce de l'automobile et douanes, Ford du Canada Limitée.	31	4 février 1993

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Oxfam Canada Roxanne Cave.	22	1er décembre 1992
Pannell, Brian	24	3 décembre 1992
Perry, Edith	37	15 février 1993
Pollabauer, John Eric Avocat.	39	17 février 1993
Pollution Probe Foundation Janine Ferretti, Directrice exécutive.	15	24 novembre 1992
Potter, Simon Associé, Ogilvy, Renault.	20	26 novembre 1992
Prairie Pools Kenneth Edie, président.	24	3 décembre 1992
Proulx, Pierre-Paul (Professeur) Département des sciences économiques de l'Université de Montréal.	26	8 décembre 1992
Rajwani, Aziz	21	30 novembre 1992
Randall, Stephen J. Université de Calgary, Chaire d'études américaines Imperial Oil - Lincoln McKay.	23	2 décembre 1992
Reimer Express Enterprises Ltd. Dr Donald S. Reimer, Président et chef de la direction.	24	3 décembre 1992
Réseau canadien d'action — Colombie-Britannique Jef Keighley.	22	1er décembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur John Gero, directeur, Direction des droits de douanes et de l'accès aux marchés, Direction générale des accords commerciaux.	14	18 novembre 1992
Newfoundland & Labrador Coalition for Equality Gail Tricco, coprésidente; Bill Hynd, coprésident; Dr Barb Neis, sociologue.	38	16 février 1993
Nouveau parti démocratique Canada-Québec Brian Topp, président.	26	8 décembre 1992
Nouveau parti démocratique de Terre-Neuve Jack Harris, député, Chef.	38	16 février 1993
Nouveau parti démocratique du Nouveau-Brunswick Gérard Snow, président.	39	17 février 1993
Nova Scotia Public Interest Research Group Alex Boston.	25	7 décembre 1992
Novacor Chemicals Limited Gerry Finn, vice-président, Affaires publiques et environnement.	23	2 décembre 1992
Organisation nationale anti-pauvreté Lynne Toupin, Directrice générale;	18	25 novembre 1992
Owens, Martha	24	3 décembre 1992
Oxfam Canada – *Common Frontiers* John Foster, secrétaire national de Oxfam Canada et président de *Common Frontiers*.	34	10 février 1993

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Irvine, D[r] Barry Président, Office des raisins de la Colombie-Britannique et directeur de l'Institut du vin de la Colombie-Britannique	21	30 novembre 1992
Jacques, Whitford et associés Hector Jacques, président et chef de la direction; P.S. Ferguson, directeur exécutif, *Nova Scotia Consulting Engineers Association*; Michael Gillham, président et chef de la direction, *Whitman Benn Group Inc.*	25	7 décembre 1992
Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada David Worts, administrateur gérant; Mike Graydon, Directeur général adjoint, *Toyota Motor Manufacturing Canada Inc.*; Mikey Yaksich, représentant, Honda Canada.	30	4 février 1993
MacRae, Don Doyen, Faculté de droit, Section du droit commun, Université d'Ottawa.	20	26 novembre 1992
Métallurgistes unis d'Amérique Léo Gerard, directeur national; Ken Delaney, directeur, Recherches et développement.	29	3 février 1993
Meyer, Linda	21	30 novembre 1992
Michalos, Alex	25	7 décembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Hi Point Industries Bill Butler, Président et directeur général.	38	16 février 1993
Humans Against Resource Deprivation Stephen Ellis; Archie Kennedy.	25	7 décembre 1992
Institut agricole du Canada Wendy R. Holm, P. Ag., Ancienne directrice.	21	30 novembre 1992
Institut C.D. Howe Daniel Schwanen, Analyste de politiques principal.	35	11 février 1993
Institut canadien des manufacturiers du vêtement Jack Kivenko, président; Martin Lepler, président, Institut des manufacturiers du vêtement du Québec; Sid Halpern, président, *Manitoba Fashion Institute*; Alvin Segal, président, Vêtements Peerless inc.	28	10 décembre 1992
Institut canadien des textiles Eric Barry, président; Lise Charron, directrice, Communications corporatives, Dominion Textile inc.; D[r] Luis G. Monton, président, Monterey Textiles inc.; Elizabeth Siwicki, vice-présidente, Politique commerciale.	28	10 décembre 1992
Institut Fraser Michael Walker, Directeur exécutif.	21	30 novembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick John McEwen, président.	39	17 février 1993
Fédération du travail de l'Alberta Jim Selby, directeur, Recherche et communications.	23	2 décembre 1992
Fédération du travail de l'Î.-P.-É. Sandy Mackay, président.	37	15 février 1993
Fédération du travail de la Colombie-Britannique Kenneth V. Georgetti, président; Angela Schira, secrétaire-trésorière.	22	1er décembre 1992
Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse Rick Clarke, président; Rick Williams, professeur, politique sociale, Université Dalhousie.	25	7 décembre 1992
Fédération du travail du Manitoba Susan Hart-Kulbaba, présidente; Rob Hilliard, coordinateur.	24	3 décembre 1992
Goodman and Goodman Jon Johnson, avocat.	31	4 février 1993
Gorling, Graham A., (Major)	21	30 novembre 1992
Grey, Clark, Shih & Associés Peter Clark, président.	16	24 novembre 1992
Groupe de protection de l'eau de Winnipeg Helen McCullough.	24	3 décembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Co-op Atlantic Tom Webb, directeur, Relations gouvernementales et corporatives.	39	17 février 1993
D'Avignon, Greg	21	30 novembre 1992
Diagnostic Chemicals Limited J. Regis Duffy, président.	37	15 février 1993
Dix jours pour le développement mondial Lillian Thirkell.	22	1er décembre 1992
Dix jours pour le développement mondial – Greater Moncton Dave Duffy.	39	17 février 1993
Dix jours pour le développement mondial – Î.-P.-É. Jim Wicks, président.	37	15 février 1993
Duchesne, Larry Chef, Néo-démocrates de l'Île.	37	15 février 1993
End Legislated Poverty Jean Swanson.	22	1er décembre 1992
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante Catherine Swift, vice-présidente principale et directrice générale; Garth Whyte, directeur, Affaires nationales; Brien Gray, Vice-président principal, Politiques et législation.	32	9 février 1993
Fédération canadienne du travail James A. McCambly, président.	35	11 février 1993
Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique Ray Worley, président.	22	1er décembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Congrès du travail du Canada Robert White, président; Andrew Jackson, Économiste principal, Politiques sociale & économique.	35	11 février 1993
Connors Brothers Ltd. Kenneth Hirtle, Vice-président principal et directeur du développement.	39	17 février 1993
Conseil d'entreprises de la Colombie-Britannique James Matkin, président et chef de direction; Dr Donald Etchison, Vice-président, Affaires corporatives et directeur du Centre d'études sur les entreprises nord-américaines, Université Simon Fraser.	22	1er décembre 1992
Conseil d'entreprises pour les questions d'intérêt national Thomas d'Aquino, président et chef de direction; Jock Finlayson, vice-président de la politique et de la recherche.	19	26 novembre 1992
Conseil des Canadiens – Manitoba Murray Smith, vice-président; Shirley Loewen, trésorière.	24	3 décembre 1992
Conseil des Canadiens Maude Barlow, présidente; Ken Wardroper, Coprésident, politique; Bruce Campbell, Membre du conseil et conseiller.	17	24 novembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Comité canadien d'action sur le statut de la femme Judy Rebick, présidente; Monique Simard, vice-présidente; Hari Dimitrakopoulou-Ashton, Représentante du Manitoba; Mme Lee, travailleuse à domicile; Holly Du, coordonnatrice, *Homeworkers' Association ILGWU*; Lorraine Michael, coprésidente, Projet CCA, avenir du travail de la femme; Sandra Sorenson, Directrice exécutive, Centre canadien de recherche en politiques de rechange.	34	10 février 1993
Comité inter-églises des droits humains en Amérique latine Joe Gunn, coprésident; Suzanne Rumsey, Directrice associée.	34	10 février 1993
Comité manitobain d'action sur le statut de la femme Jenny Robinson.	24	3 décembre 1992
Commission d'action sociale et Réseau canadien d'action de l'Île-du-Prince-Édouard Mary Boyd.	25	7 décembre 1992
Commission d'action sociale Mary Boyd, directrice; Harry Nabuurs, président, Organisation catholique canadienne pour le développement et la paix.	37	15 février 1993
Community Committee on Fair Trade Don Sullivan; Cathy Doyle.	24	3 décembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Thomas Nisbett, Conseiller principal en politiques.		
Chambre de commerce du Canada Timothy E. Reid, président; Yves Guérard, membre, Comité des affaires internationales; Robert Ferchat, président, Comité des affaires internationales, Sous-comité du commerce et Comité des relations entre le Canada et les États-Unis; Timothy I. Page, vice-président principal, Affaires internationales.	19	26 novembre 1992
Clark, Robert M., (Professeur)	21	30 novembre 1992
Coalition québécoise sur les négociations trilatérales Daniel Lachance, vice-président, Centrale de l'Enseignement du Québec (CEQ); Clément Godbout, secrétaire général, Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ); Pierre Paquette, secrétaire général, Confédération des syndicats nationaux (CSN); Peter Bakvis, économiste (CSN); Guy Lafleur, Directeur des programmes, Association québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI); Bertha Lujan, Réseau mexicain d'action face au libre-échange.	26	8 décembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Caucus du Nouveau parti démocratique de la Nouvelle-Écosse Alexa McDonough, députée, Chef.	25	7 décembre 1992
Central Park Residence Group Glenda Lagadi.	24	3 décembre 1992
Centre de droit et de politique commerciale Murray Smith, directeur.	15	24 novembre 1992
Centre international des droits de la personne et du développement démocratique L'honorable Edward Broadbent, Président.	34	10 février 1993
Centre québécois de relations internationales de l'Université Laval Ivan Bernier, directeur.	26	8 décembre 1992
Chambre de commerce d'Halifax Dr Colin Dodds, directeur et vice-président, Études et recherche, Université Saint Mary's.	25	7 décembre 1992
Chambre de commerce de Vancouver Darcy Rezac, directeur général; Jill Bodkin, vice-présidente, Associée, Ernst & Young; Wendy McDonald, gouverneure-présidente et directrice générale du *British Columbia Engineers Ltd.*	22	1er décembre 1992
Chambre de commerce de Calgary Jeffrey D. Scobie, avocat, Bishop & McKenzie.	23	2 décembre 1992
Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique R. Irène d'Entremont, présidente du conseil; Paul Daigle, président;	25	7 décembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique Jackie Henwood, présidente; Colleen Fuller, Directrice des communications; Marcella Dudas, Technicienne de laboratoire.	21	30 novembre 1992
Association des vétérans contre les armements nucléaires Cec Muldrew.	24	3 décembre 1992
Atlantic Fish Specialties Limited Thomas J. Hayes, président.	37	15 février 1993
Beau Diamond Management Consultants Allan Beaulieu, président.	22	1er décembre 1992
Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain John Weekes, négociateur en chef.	13	17 novembre 1992
Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain John Weekes, négociateur en chef; Sandy Moroz, négociateur, Règles d'origine.	14	18 novembre 1992
Canadian Helicopters Limited Patrick Callaghan, président; Mark Dobbin, Vice-président exécutif.	38	16 février 1993
Caucus du Nouveau parti démocratique de l'Alberta Alex McEachern, député.	23	2 décembre 1992
Caucus du Nouveau parti démocratique du Manitoba Gary Doer, chef; Jerry Storie, critique en matière de commerce.	24	3 décembre 1992

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. Mark Daniels, président; Diane Schwartz, Vice-présidente principale, Affaires internationales, Financière Manuvie; Claude Forget, Vice-président principal, Affaires corporatives, Corporation du groupe La Laurentienne.	36	11 février 1993
Association canadienne du droit de l'environnement Michelle Swenarchuk, Directrice exécutive intérimaire.	15	24 novembre 1992
Association des manufacturiers canadiens Stephen Van Houten, président.	17	24 novembre 1992
Association des banquiers canadiens Helen Sinclair, présidente; Shawn Cooper, vice-président.	32	9 février 1993
Association des exportateurs canadiens L'honorable Gerald A. Regan, Directeur et président de *Hawthorne Development Services Ltd.*; W. Ronald Couchman, président de *S.R. Telecom Inc.*; Richard S. Gottlieb, Gottlieb & Pearson; James D. Moore, vice-président, Politique.	27	9 décembre 1992
Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada Neil De Koker, président.	30	4 février 1993

ANNEXE A

Liste des témoins

Nom / Organisme	Fascicule	Date
Access Mexico Consulting Corporation Kenneth Morgan, président; Benjamin Mendez Savage, Président, Chambre de commerce; Alvaro Obregon, Ville de Mexico.	22	1er décembre 1992
Alliance de la Fonction publique du Canada Howie West.	25	7 décembre 1992
Amnistie internationale, section canadienne Roger Clark, secrétaire général; Gabrielle Iribarne, Coordonnatrice, Amérique centrale.	34	10 février 1993
Assemblée législative de Terre-Neuve Tom Murphy, député, St. John's Sud, (Parti libéral).	38	16 février 1993
Assemblée législative de la Colombie-Britannique Joy MacPhail, députée, Vancouver–Hastings.	22	1er décembre 1992
Association canadienne des producteurs pétroliers Irv Koop, directeur et président du conseil d'administration, *Westcoast Petroleum Ltd.*; Gerald J. Protti, président.	23	2 décembre 1992

S'agissant des liens entre les politiques environnementales et industrielles, plusieurs témoins ont parlé du bois d'oeuvre résineux et des décisions rendues en vertu de l'Accord du GATT et de l'ALE à l'égard de l'interdiction faite par la Colombie-Britannique d'exporter du saumon et du hareng non transformés. Jim Sinclair, organisateur général, Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés de la Colombie-Britannique, a affirmé que l'incidence de ces décisions est claire :

> En fin de compte, quand on dresse le bilan, il est clair que l'industrie de la pêche se retrouve perdante, tout comme la province et l'économie du pays, à cause de l'Accord de libre-échange. Nous ne pouvons absolument pas imaginer que l'extension de cet accord au Mexique permettra d'améliorer notre situation. (21:49)

Murray Smith, du Centre de droit et de politique commerciale, a soutenu que pas plus que l'ALE, l'ALENA «n'impose de restrictions sur la capacité des gouvernements canadiens à imposer des normes de conservation en matière d'exploitation des ressources naturelles. Les seules obligations se rapportent au commerce et aux contrôles commerciaux ou aux contrôles des exportations à la frontière» (15:37). À son avis, le jugement du GATT à cet égard «était tout à fait justifié» (15:37).

Michelle Swenarchuk de l'Association canadienne du droit de l'environnement a exposé un point de vue assez différent :

> Habituée à lire des jugements depuis 15 ans, je n'ai jamais vu aucune décision s'aventurer sans preuves à évaluer l'intention législative d'un gouvernement. Le critère appliqué, consistant à vérifier si le choix de la mesure en question a été fait dans un but de conservation véritable, par rapport à d'autres mesures visant le même objectif, m'incite à penser que pratiquement aucune autre mesure de conservation ne pourra être maintenue. Le problème peut être analysé sous différents angles en vertu de l'article XX du GATT et de l'Accord de libre-échange, et il est probable que l'interdiction d'une mesure aurait, en raison des coûts administratifs et juridiques impliqués, un effet dissuasif sur toute nouvelle initiative. (15:40)

Dans l'affaire du bois d'oeuvre résineux, Gordon Ritchie, président de Strategico Inc., a qualifié la conduite des États-Unis de «scandaleuse», et il a expliqué que les choses traîneront probablement en raison de délais imputables à la procédure et «parce que l'on disait que le bois d'oeuvre n'était pas visé par l'ALENA, ce qui est à mon avis tout à fait bizarre et faux» (16:14).

Simon Potter a indiqué qu'il faut s'attendre à pareilles allégations et tactiques :

> Vous pouvez être sûrs que les gens qui protègent leur marché aux États-Unis vont faire preuve d'imagination et recourir à des tactiques agressives. C'est une attitude que j'ai constatée dans tous les dossiers où je suis intervenu, et mes propos n'ont rien de désobligeants. Ces gens défendent énergiquement leurs intérêts, et pourquoi pas? Nous devrions faire de même. (20:22)

«s'accommode mal des contraintes d'un accord commercial» (19:7). Par contre, il a dit que le Conseil est favorable à l'idée «de négocier en parallèle un ou plusieurs accords trilatéraux visant à renforcer les normes environnementales et à assurer leur application» (19:7).

Stephen Van Houten, président de l'Association des manufacturiers canadiens, a soutenu que même si le Mexique n'a pas les moyens, à l'heure actuelle, de s'équiper de systèmes de gestion et de contrôle de l'environnement qui satisfont aux normes canadiennes, l'amélioration de son niveau de vie serait le meilleur moyen de le sensibiliser à ces normes. Il est en faveur d'une plus grande coopération trilatérale aux fins de l'établissement et de l'application de normes environnementales plus élevées, mais s'oppose à l'idée d'en faire une condition préalable aux échanges commerciaux avec ce pays (17:11).

Timothy Reid, de la Chambre de commerce du Canada, a exprimé un point de vue analogue :

> L'ALENA et les mesures prises par le gouvernement Salinas pour ouvrir le Mexique aux investisseurs internationaux, aux entreprises internationales, visent à stimuler la croissance économique et à créer (au Mexique) les ressources fondamentales nécessaires pour réaliser vraiment de grands progrès sur la scène environnementale. (19:27)

Il a fait valoir que les dispositions de l'ALENA sortent des chemins battus et peuvent «mener vers une plus grande collaboration multilatérale à l'échelle mondiale» (19:20) par la voie du GATT.

Comme la plupart des témoins qui ont abordé les questions environnementales, M. Reid a soutenu que même si le Mexique a adopté certaines des normes environnementales les plus strictes au monde, le problème tient au fait qu'elles ne sont pas appliquées. Cependant, il a cité certains exemples de cas où le gouvernement mexicain alloue maintenant plus d'argent pour l'application, et où les normes sont maintenant appliquées plus rigoureusement. Il a fait observer, par exemple, que le budget de l'agence mexicaine de protection de l'environnement (JIRASOL), qui était de 3,7 millions de dollars il y a trois ans, était passé cette année à 68 millions de dollars. Les inspecteurs de l'environnement pourraient certes être plus nombreux, mais leur nombre a triplé, a-t-il dit, récemment. Il a également fait état du cas de certaines usines qui ont dû fermer leurs portes parce qu'elles ne pouvaient pas satisfaire aux normes mexicaines.

Paul Hundal, vice-président de la Society Promoting Environmental Conservation, groupe ayant son siège social en Colombie-Britannique, a indiqué que même si l'ALENA «ne semble pas imposer un abaissement de nos normes, il empêche tout de même le renforcement des normes actuelles. Nous ne pourrons pas obliger le Mexique à améliorer ses normes environnementales» (21:64).

À Winnipeg, Brian Pannell, spécialiste du droit de l'environnement, s'est interrogé sur l'évaluation faite en 1992 par le gouvernement fédéral du volet environnemental du projet d'ALENA. Même s'il convient, a-t-il dit, de féliciter le gouvernement d'avoir procédé à un tel examen et d'en avoir rendu les résultats publics, il reste qu'il est incomplet. Le gouvernement n'a envisagé aucune solution de rechange dans ce document, se contentant d'examiner les retombées les plus évidentes, et il n'a pas anticipé non plus les critiques dont ses conclusions pourraient faire l'objet. L'évaluation aurait dû consister à «fournir autant de faits et de détails, ainsi que de bonnes hypothèses que possible pour que l'on puisse prendre les meilleures décisions» (24:123). Qui plus est, une évaluation environnementale pertinente devrait équivaloir «essentiellement à soumettre la décision à un contrôle de qualité» (24:122).

M^me^ Swenarchuk a soutenu que l'ALENA équivalait à un «recul» (15:36) sur le plan de l'environnement et qu'il allait «à l'encontre de l'écologie» (15:28).

À l'égard de questions plus précises, M^me^ Ferretti a fait observer que «les écologistes ont incité les négociateurs, sans trop de succès, à inclure dans l'accord des mesures qui empêcheraient la création de refuges de pollueurs» (15:9). À propos des articles 1114(1) et 1114(2) du chapitre sur l'environnement, elle a précisé qu'il «convient de féliciter les négociateurs» (15:9) pour ces deux dispositions qui tiennent compte des préoccupations des écologistes. Par ailleurs, elle a indiqué que les négociateurs canadiens avaient proposé d'utiliser les mots «must not» au lieu de «should not» à l'article 1114(2) pour décourager la création de refuges de pollueurs. (Note de la traductrice : l'expression «should not» a été rendue en français par «ne doit pas»)

Lorsqu'on lui a demandé si des normes environnementales moins strictes pouvaient mener à la création de refuges de pollueurs, Michael Walker a répondu, en se fondant sur une étude effectuée par le Fraser Institute qu'il dirige, que pour la plupart des industries les coûts liés au respect des normes environnementales ne représentent qu'une infime partie des coûts totaux de production. Par conséquent, il est fort peu probable que ce seul facteur incite les entreprises à déménager (21:20).

Et M^me^ Ferretti et M^me^ Swenarchuk se sont dites préoccupées par le degré de transparence du processus de règlement des différends, notamment en ce qui a trait aux questions environnementales. M^me^ Swenarchuk a fait observer qu'en vertu de l'ALENA, les «groupes spéciaux continueront leurs débats en secret et publieront des décisions sans même divulguer les opinions majoritaires et minoritaires» (15:24). Elle a ajouté que même si des experts étaient parfois invités à témoigner devant ces groupes,

> . . . très souvent, les spécialistes qui témoignent pour les groupes environnementaux apportent à ces débats une perspective bien différente de celle des spécialistes nommés par le gouvernement et l'industrie, et souvent beaucoup plus orientée vers la protection de l'environnement. Le processus judiciaire est tenu secret et nous déplorons vivement l'exclusion de ces spécialistes ainsi que celle du public. (15:24)

Don MacRae, doyen de la Section common law de la Faculté de droit à l'Université d'Ottawa et membre du groupe de l'ALE sur le saumon et le hareng, a soutenu que la participation d'organes d'examen scientifiques et techniques à ce processus devrait atténuer cette préoccupation :

> Le fait d'avoir des groupes d'examen scientifiques et techniques permet de se dispenser d'avoir des experts dans les groupes spéciaux, de sorte que la compétence de ces derniers relève principalement du droit commercial et du règlement des différends. (20:6)

Chacun des trois représentants de la table ronde sur l'environnement a discuté assez longuement de la question des normes minimales liées à la protection de l'environnement. M. Smith a proposé d'en confier l'élaboration à la Commission. M^me^ Ferretti a donné à entendre que l'absence de normes minimales dans le projet d'accord est inquiétante :

> Si l'on vise l'intégration économique, on devrait également viser l'intégration écologique et à cet effet établir un ensemble de normes minimales qui serviraient de plancher et non de plafond aux normes environnementales de chaque pays. (15:26)

Plusieurs autres témoins ont parlé de l'environnement. Le président du Conseil canadien des chefs d'entreprises a indiqué que l'ALENA «représente indéniablement un progrès appréciable dans l'intégration des politiques commerciales et environnementales», mais que l'environnement

Barrie (Ontario). A titre d'exemple de formation interne, il a cité la récente initiative de Chrysler qui a consacré 50 millions de dollars à la préparation de l'effectif en vue de la production des nouveaux modèles LH à l'usine de Bramalea, somme comprenant jusqu'à 4 millions de dollars de stimulants gouvernementaux (31:15).

Environnement

Le projet d'ALENA comporte des dispositions particulières ayant trait à des questions liées à l'environnement et au développement durable. En outre, au cours d'une rencontre inaugurale des ministres de l'Environnement des trois pays, le 17 septembre 1992, toutes les parties ont convenu de la création d'une Commission nord-américaine de la coopération environnementale et de la signature d'un protocole d'entente trilatéral sur la sensibilisation aux questions environnementales.

Lorsqu'il a témoigné devant le Sous-comité, M. Wilson a indiqué que si l'on compare son contenu «à quoi que ce soit d'autre qui existe dans le monde aujourd'hui en matière de lois et d'ententes commerciales, l'ALENA est une amélioration considérable» (13:28). Par ailleurs, à certains égards, les dispositions de l'ALENA relatives à l'environnement ne font que marquer le début d'un processus global d'établissement de liens entre le commerce et l'environnement :

> Certains environnementalistes auraient préféré des dispositions plus fermes, et dans certains domaines je suis certainement d'accord avec eux, car nous avions essayé d'obtenir des dispositions plus fermes mais nous n'avons pas réussi à les négocier. Mais nous aurons d'autres occasions d'améliorer cet aspect dans d'autres accords. (13:28)

Une commission trilatérale serait un moyen de le faire. Toujours selon M. Wilson, «sur certains points nous avons déjà entamé des discussions sur les accords parallèles avec l'administration actuelle, en particulier en matière d'environnement, et nous essayons d'élaborer un mandat pour une commission trilatérale sur l'environnement à laquelle participeraient, de façon permanente, les trois ministres de l'Environnement ainsi que les ministres du Commerce» (13:12).

Le Sous-comité a également entendu le témoignage d'une table ronde d'experts à propos de l'incidence sur l'environnement du projet d'accord commercial trilatéral. En faisaient partie Janine Ferretti, directrice exécutive, Pollution Probe Foundation; Murray Smith, directeur du Centre de droit et de politique commerciale; et Michelle Swenarchuk, directrice exécutive intérimaire de l'Association canadienne du droit de l'environnement.

Chacun de ces trois témoins a analysé en détail le traitement réservé par le projet d'ALENA aux questions et préoccupations liées à l'environnement. Même s'ils s'entendent sur certains points, leurs avis diffèrent quant à la mesure dans laquelle l'accord tient compte des préoccupations environnementales. M. Smith s'en est fait le défenseur le plus enthousiaste, et il a fait observer que «l'ALENA est un progrès important vers un certain équilibre entre le commerce et l'environnement» (15:37). L'évaluation qu'en a faite M^{me} Ferretti a été plus mitigée :

> Les progrès accomplis par les ententes commerciales de manière générale m'incitent à penser que l'ALENA représente un progrès, un léger progrès. . . Je ne pense pas que tous les problèmes environnementaux que soulève l'accord ont été étudiés à fond. (15:37)

> l'heure actuelle, nous ne pouvons nous laisser aller à penser que notre pays dispose d'un système cohérent qui permet à ceux qui veulent accroître leurs compétences ou en acquérir de nouvelles de pouvoir le faire. (18:34)

John Alleruzzo, directeur canadien des Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile, a déclaré que cela revêt une importance particulière pour les travailleurs plus âgés dont les compétences sont limitées et qui sont employés dans des industries vulnérables à la compétition étrangère :

> Nous savions que le gouvernement fédéral affirmerait que cette perte d'emplois est inévitable dans une économie mondiale en voie de globalisation et que ceux qui se retrouvaient sans travail, seraient embauchés dans des secteurs de haute technologie. Mais ces explications ne prennent pas en compte les caractéristiques de cette main-d'oeuvre. Il est très difficile, voire impossible, pour une personne âgée plus de 50 ans et ne connaissant convenablement aucune des deux langues officielles, comme c'est souvent le cas dans l'industrie du vêtement, de trouver à se reclasser. (33:6)

M^me^ Lorraine Michael, coprésidente du projet du CCA sur l'emploi futur des femmes, a déclaré que les programmes sociaux du Canada font partie intégrante d'une stratégie efficace d'aide à l'adaptation des travailleurs :

> L'un des phénomènes que nous avons observés depuis l'adoption de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, c'est une volonté de plus en plus marquée, de la part du gouvernement fédéral, d'abandonner progressivement ses responsabilités vis-à-vis des programmes sociaux nationaux. Le fait que le gouvernement n'a pas tenu sa promesse en ce qui concerne l'établissement d'un programme national de services de garde d'enfants illustre bien, en ce qui nous concerne, le refus du gouvernement de reconnaître, d'abord, les changements qui s'opèrent à l'échelle du pays en raison de ses politiques économiques et, aussi, l'incidence de ces changements sur les femmes. (34:17)

Stephen Van Houten, président de l'Association des manufacturiers canadiens, a soutenu qu'une stratégie globale s'impose, mais il a rejeté les politiques destinées à régler essentiellement les problèmes d'adaptation de la main-d'oeuvre attribuables aux accords de libre-échange :

> La principale raison pour laquelle nous (l'AMC) ne voulons pas que ces politiques soient conçues en réaction à l'ALENA ou à l'ALE, c'est qu'il est terriblement difficile de savoir, lorsqu'une usine ferme ses portes, qu'une entreprise cesse ses activités, lorsque des travailleurs sont congédiés, si cela est attribuable à une mauvaise gestion, à de mauvaises relations patronales-ouvrières, à des produits mal conçus ou de mauvaise qualité, à la situation commerciale, au poids des impôts et de la réglementation dans le pays, etc. On ne peut pour ainsi dire jamais le déterminer. Dans la quasi-totalité des cas, il est impossible d'attribuer ces problèmes à une cause unique. (17:9)

En ce qui concerne la formation entreprise par le secteur privé, Norman Clarke de l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada, a expliqué que les usines de montage et de fabrication de pièces de véhicules automobiles ont lancé plusieurs initiatives locales et d'autres plus vastes, en vue d'améliorer la qualité de leur main-d'oeuvre. Ainsi, un comité de ressources humaines a été créé; il rend compte à Michael Wilson, ministre du Commerce extérieur, des normes pertinentes de formation et d'aptitude et des cours offerts par l'Institut canadien de l'automobile à

> L'Accord de libre-échange nord-américain n'est pas la Communauté économique européenne, rétorqueront certains. Mais ces deux initiatives ont connu la même genèse; elles s'inscrivent dans un courant général de réduction des entraves au commerce, d'ouverture des marchés et d'interdépendance accrue entre États. Ce nouvel internationalisme ne se limite pas aux mouvements de biens et services entre pays; il reflète également le souci de veiller au respect des droits de la personne outre-frontière. (34:43)

Alors que l'intégration d'une charte sociale dans l'ALENA, représente l'option préférée de M. Broadbent, il reste qu'il a également recommandé la création d'une commission trilatérale indépendante chargée de surveiller la situation des droits de la personne dans les trois pays, et d'en faire rapport. Une telle commission se composerait d'experts et d'avocats en la matière et aurait le mandat de présenter chaque année un rapport au corps législatif de chacun des pays :

> Cette instance n'aurait pas le pouvoir d'imposer des changements et ne nécessiterait pas une structure administrative complexe. Souvent, quand il s'agit des droits de la personne, le problème ne réside pas dans l'absence de lois ou de garanties constitutionnelles, mais plutôt dans le fait que ces lois et garanties ne sont pas appliquées. Nous avons entendu cela encore une fois aujourd'hui.
>
> Les rapports annuels signaleraient les progrès enregistrés en matière de droits humains par les principaux acteurs (État, entreprises, syndicats, corps policiers) dans chaque pays ainsi que les lacunes à combler; la commission compterait sur l'opinion publique de chaque pays et sur l'opinion publique internationale pour faire pression sur les trois gouvernements et les inciter à améliorer la situation des droits humains à l'intérieur de leurs frontières
>
> . . . .que si les trois gouvernements avaient la volonté de régler la question des droits de la personne d'une façon progressive, ils pourraient le faire, quoi qu'on dise de l'accord — même si on ne changeait pas un iota dans le reste de l'accord. (34:45)

Joe Gunn, coprésident du Comité inter-Églises sur les droits humains en Amérique latine, a souligné qu'un «créneau» important s'offre au Canada en raison même de l'ALENA proposé; notre pays pourra ainsi se pencher sur les questions liées aux droits de la personne au Mexique, indiquant directement au Mexique et à tout autre pays de l'hémisphère qui souhaiterait faire partie de l'ALENA, que le Canada s'engage fortement, en tant qu'État, à l'amélioration de la situation des peuples de l'hémisphère, au chapitre des droits de la personne.

Politiques canadiennes d'adaptation de la main-d'oeuvre

Les avis étaient partagés quant à savoir si les politiques canadiennes d'adaptation de la main-d'oeuvre suffiront à préparer les Canadiens aux changements que la mise en oeuvre de l'ALENA entraînera dans l'économie. D'aucuns ont critiqué les politiques actuelles. Lynne Toupin, de l'Organisation nationale anti-pauvreté, entre autres, a plaidé en faveur d'une stratégie globale d'adaptation :

> Si nous voulons réellement recycler notre main-d'oeuvre en raison de l'ALENA, commençons par mettre au point une stratégie exhaustive de formation et de recyclage, qui établira un lien réel entre l'alphabétisation et la formation professionnelle. À

> Beaucoup de Canadiens seront peut-être surpris d'apprendre que la torture est chose courante au Mexique. Les preuves sont, à cet égard, irréfutables. Nous notons, dans notre rapport, que le gouvernement mexicain n'a pas respecté les engagements internationaux qu'il a pris en ce domaine. Il ne respecte même pas ses propres lois et les garanties inscrites dans la constitution et n'a pas su susciter la volonté politique qui permettrait d'empêcher les atrocités qu'Amnistie internationale relève dans son rapport. (34:39)

M. Clark a souligné que Amnestie Internationale ne peut pas prendre position sur l'à-propos du libre-échange en tant que tel. Cet organisme reconnaît toutefois que le contexte politique actuel offre de nombreuses possibilités de discussion honnête au sujet des droits de la personne.

D'autres membres du groupe avaient des recommandations particulières en matière de politique. Par exemple, Oxfam Canada et le Comité inter-Églises ont émis comme recommandation minimale que le Canada ne signe pas d'accord commercial avec le Mexique tant que la communauté internationale n'aura pas vérifié les progrès effectués dans le domaine des droits de la personne au Mexique, y compris la tenue d'élections libres et justes. Edward Broadbent, président du CIDPDI, s'est joint à eux pour recommander l'intégration d'une charte sociale dans l'ALENA proposé. M. Broadbent a décrit une telle charte, laquelle devrait présenter les caractéristiques ci-après :

> Entre autres libertés, elle garantirait aux travailleurs le droit de s'organiser dans les syndicats de leur choix, le droit de négocier collectivement, de faire grève, de travailler dans un environnement sûr et sain, le droit à l'égalité des chances sans discrimination fondée sur le sexe, l'origine ethnique et sociale. Elle inclurait un mécanisme rendant exécutoires les décisions concernant les pratiques commerciales déloyales, y compris le non-respect systématique des droits des travailleurs. Cette option constitue de loin notre premier choix. (34:45)

Selon John Foster, secrétaire national de Oxfam Canada, une telle charte s'impose pour assurer la protection des droits de la personne dans les trois pays :

> Le modèle libéral classique devra s'estomper au profit du devoir positif fondé sur l'État lui-même en vue de réaliser un certain nombre de droits sociaux et environnementaux identifiés et enchâssés. Par exemple, les sociétés existent uniquement avec l'autorisation de l'État. À l'heure actuelle, les particuliers ont désespérément besoin non seulement d'une protection contre l'invasion des libertés personnelles par l'État, mais aussi d'une protection de l'État contre les invasions des sociétés sur les droits plus larges sans lesquels les droits individuels à la vie, à la liberté et à la recherche du bonheur pourraient avoir peu de signification. (34:29)

M. Broadbent a expliqué qu'il existe un précédent à cet égard, celui de la Communauté économique européenne (CEE). Il a déclaré que l'entrée de l'Espagne et du Portugal dans la CEE avait été retardée jusqu'à ce que ces deux pays respectent les normes des États-membres à l'égard des droits de la personne, et que par, ailleurs, en raison de ses antécédents en matière des droits de la personne, la Turquie ne peut toujours pas faire partie de la CEE. Il a également mentionné la Banque européenne pour la reconstruction et le développement et les liens explicites qui ont été précisés entre ses politiques de prêt et les droits de la personne. Alors que la CEE prévoit un niveau fort différent d'intégration économique et politique que l'ALENA, cette tendance fait partie de l'orientation générale qui se dessine de plus en plus dans les ententes commerciales :

> que l'ALENA force le Mexique à éliminer les programmes qui aident les petits agriculteurs à rester sur leur terre et qui maintiennent le niveau des emplois dans les industries à forte concentration de main-d'oeuvre qui desservent le marché intérieur.
>
> À mesure que les salaires et le niveau de vie au Mexique continueront de chuter, la pression à la baisse sur les niveaux canadiens et américains augmentera. Ceci signifie que le marché dans son ensemble va se comprimer plutôt que de prendre de l'expansion. L'ironie, c'est que les transnationales vont, par l'ALENA, déménager leur production au Mexique pour réduire leurs coûts. Or, ce faisant, elles viendront miner le marché dont elles ont besoin pour stimuler la capacité de production nouvellement installée au Sud. En bout de ligne, tout le monde y perdra. (35:27)

Pour améliorer les normes mexicaines du travail et pour faire en sorte que les écarts de salaires entre le Canada et le Mexique ne portent pas préjudice aux usines, selon leur emplacement, beaucoup de témoins se sont prononcés en faveur d'une charte du travail à inclure dans l'accord. James McCambly, président de la Fédération canadienne du travail, a été l'un des plus ardents partisans d'une telle charte, soutenant que son organisme «ne peut pas accepter et nos citoyens ne devraient pas accepter, un accord commercial qui ne soit équitable qu'aux plans du capital, de la propriété intellectuelle, des marchés ou des tarifs douaniers des produits et services, et qui ignore le travail.» Une telle charte devrait, selon lui, renfermer des mesures dans les domaines suivants : liberté d'association pour les travailleurs; pas d'obstacles au droit à l'organisation et à la négociation collective; des lignes directrices garantissant le fonctionnement efficace des syndicats; des normes minimales relatives aux salaires et au nombre d'heures de travail; des normes minimales au chapitre de la santé et de la sécurité au travail. De telles normes pourraient être mises en oeuvre et appliquées par une commission tripartite :

> Les trois pays pourraient créer une commission ayant le mandat et le pouvoir d'élaborer des normes, de surveiller leur mise en oeuvre et d'en arriver à une liste bien précise de pratiques acceptables. Cette commission devrait être composée de représentants du mouvement syndical, du milieu des affaires et des gouvernements des trois pays. Il faudrait qu'une telle commission soit mandatée par les trois gouvernements à mettre en oeuvre des normes minimales et à surveiller le respect de ces normes en passant par les autorités internes. Si ces dernières ne réussissent pas à faire respecter les normes, l'imposition de mesures punitives tarifaires ou non tarifaires aux entreprises, régions ou secteurs fautifs serait possible. (35:7)

L'ALENA et les droits de la personne

Le sous-comité a entendu un groupe d'experts sur les liens entre l'ALENA et les questions liées aux droits de la personne. Ce groupe comprenait des représentants de Oxfam Canada, d'Amnestie Internationale, du Comité inter-Églises sur les droits humains et du Centre international des droits de la personne et du développement démocratique (CIDPDI).

Roger Clark, porte-parole d'Amnestie Internationale, a déposé un rapport sur le Mexique en 1991, qui portait sur des violations précises des droits de la personne dans ce pays. Alors que le Mexique a été accusé de toute une gamme de violations des droits de la personne, y compris de disparitions, d'exécutions extrajudiciaires et de détentions arbitraires, M. Clark s'est attardé sur la pratique de la torture dans ce pays :

libéralisation des échanges et une ouverture de nos marchés aux produits des pays en voie de développement que l'on pourra arriver à changer la situation au plan hémisphérique comme au plan mondial. (26:10)

D'autres, comme Neil de Koker de l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada, ont soutenu que les avantages de l'écart des salaires entre le Mexique et le Canada ont toujours existé, et qu'étant donné que plus de 70 p. 100 des produits mexicains entrent déjà au Canada en franchise, les sociétés visées ont déjà fait l'effort de rationalisation nécessaire afin de tirer parti des coûts de la main-d'oeuvre mexicaine :

> Nous ne craignons pas que les sociétés mexicaines nous livrent une concurrence considérablement accrue. Même si certains ajustements seront apportés — particulièrement dans les entreprises à forte concentration de main-d'oeuvre — la plupart des entreprises susceptibles de déménager au Mexique pour des raisons liées à la nature concurrentielle des coûts de main-d'oeuvre l'ont déjà fait au cours de la dernière décennie. À l'avenir, les entreprises qui investiront au Mexique le feront en grande partie pour tirer profit de créneaux commerciaux qui ne leur étaient pas accessibles auparavant. (30:6)

Plusieurs témoins, cependant, ont soutenu que l'écart entre les salaires influerait considérablement sur les décisions des entreprises en matière d'emplacement. Mentionnons parmi eux Lynne Toupin, directrice générale de l'Organisation nationale anti-pauvreté :

> Même si certains le nient, il y a peu de doute que la principale attraction qu'exerce le Mexique sur les sociétés étrangères, c'est le travail à bon marché. . . Toute pression visant une hausse des salaires est susceptible de rencontrer une forte opposition de la part des importantes sociétés nord-américaines attirées vers le Mexique, pour qui le principal intérêt de l'ALENA est l'accès qu'il leur procure à une main-d'oeuvre à bon marché, ainsi que du gouvernement Salinas, dont la stratégie économique est principalement axée sur l'expansion du secteur de la fabrication à des fins d'exportation. L'État mexicain est fortement opposé à la création d'un mouvement syndical puissant et indépendant et est tout à fait prêt à contrevenir aux droits du travail pour l'empêcher. (18:32)

Jim Selby, de la Fédération du travail de l'Alberta, a fait valoir un point analogue :

> L'élimination des mesures de protection politiques et économiques qui nous ont permis de tirer notre épingle du jeu face à la concurrence que nous faisaient, au cours du siècle dernier, les économies où les salaires sont faibles, ne peut signifier qu'une chose : des pressions à la baisse sur nos salaires, nos avantages sociaux, nos conditions de travail et nos emplois. (23:48)

Certains témoins ne sont pas convaincus du fait que le Mexique profiterait de l'ALENA, même si des sociétés s'installaient dans ce pays pour tirer avantage de l'écart des salaires. Ainsi, le président du CTC, M. Robert White :

> Nous tenons à vous faire remarquer que l'ALENA n'entraînera pas une hausse des salaires ou un relèvement des normes au Mexique. Ce n'est pas là l'objet de l'entente. En fait, les conditions au Mexique pourraient bien empirer malgré la création de quelques emplois dans les industries orientées vers les marchés d'exportation. C'est

M. MacRae a conclu «à un succès modéré» des mécanismes de règlement des différends prévus par l'ALE, encore que le chapitre 19 lui paraisse «plus efficace» (20:5). Les procédures n'en restent pas moins, à son avis, «fondamentalement faibles» (20:5). Il y a eu, toutefois, certaines améliorations, notamment l'établissement d'un lien entre le secrétariat et la Commission mixte du commerce canado-américain.

M. MacRae a fait plusieurs recommandations, dont une au sujet de la transparence :

> La commission joue peut-être un rôle important dans les coulisses. . . Mais si ce rôle était plus visible, plus transparent, la commission gagnerait la confiance du public et permettrait de mieux servir de dispositif de règlement des différends, elle pourrait mieux jouer son rôle de médiateur grâce aux dispositions de notification et de consultation. (20:5)

M. Brad Smith, de Stikeman-Elliott, a abordé les recommandations faites par le groupe de travail mixte des associations du barreau du Canada, des États-Unis et du Mexique avant la négociation de l'accord. Après avoir expliqué que ces recommandations sont les «critères d'évaluation» des dispositions de règlement des différends, M. Smith a ajouté : «Ma conclusion à la suite d'un examen préliminaire de la question est que les préoccupations et les objectifs essentiels énoncés dans ce (rapport) trouvent largement leur écho dans l'ALENA tel que conclu.» (20:15) Sont englobées les dispositions visant l'incorporation du Mexique et de ses structures juridiques différentes dans l'accord. M. MacRae a également souligné que, contrairement à l'ALE, l'ALENA contient des dispositions relatives au règlement des différends et à l'arbitrage en cas de différends en matière d'investissement.

Normes de travail

De nombreux témoins ont parlé des normes de travail au Mexique et mis l'accent sur deux points : l'incidence des normes de travail du Mexique, et de leur application, sur les décisions prises par les entreprises au chapitre des investissements; et la mesure dans laquelle les accords commerciaux devraient servir à relever les normes de travail de tous les pays qui en sont parties. À propos de ce dernier point, Ivan Bernier a donné à entendre que l'ALENA devrait automatiquement favoriser un relèvement des normes de travail au Mexique :

> . . . il faut prendre garde, dans ce domaine, de tomber dans un paternalisme trop grand. Il est clair qu'il peut y avoir des pressions, pour tirer des avantages immédiats de l'Accord du libre-échange, à maintenir des normes de travail qui ne soient pas aussi rigoureuses que l'on pourrait le souhaiter, mais je pense qu'à moyen et à long termes, la tendance ira plutôt dans la direction contraire et que ce sera vers une amélioration des normes de travail que poussera la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange. (26:9)

M. Bernier a fait une mise en garde analogue lorsqu'il a abordé la question de la différence des salaires entre le Canada et le Mexique :

> . . . il faudrait. . . faire attention de ne pas tomber dans le piège de nier aux pays en voie de développement les possibilités réelles qu'ils ont de se développer. C'est trop facile de se réfugier derrière les coûts de main-d'oeuvre pour justifier la mise en place de barrières aux échanges. Je pense qu'à moyen et à long termes, c'est à travers une

Ces vues contrastent vivement avec celles de Simon Potter, associé, Olgivy, Renault, et Gilbert Winham, professeur de sciences politiques à l'Université de Dalhousie. M. Potter a affirmé que la valeur des dispositions du chapitre 19 est «telle que le Canada ne devrait qu'avec une très grande prudence même envisager la possibilité de ne pas approuver l'ALENA» (20:12). Selon M. Potter, le principal gain a été la suppression du délai pour la négociation d'un régime de recours commerciaux :

> . . . C'était une grande victoire pour le Canada que de négocier le chapitre 19 de l'ALE. . . Le chapitre 19 de l'ALENA confirme cette victoire et la rend permanente, en institutionnalisant la révision judiciaire binationale dans nos relations commerciales avec le reste du continent. (20:8)

M. Potter a également mentionné, au nombre des autres avantages découlant du chapitre 19 de l'accord, l'ajout d'un nouvel article 1907 portant sur les consultations liées à l'application du chapitre, le fait que l'article 1907(3) étend «quelque peu» le concept de consultations, et l'établissement par les groupes binationaux de leur propre jurisprudence. Il a en outre fait observer que des dispositions supplémentaires étaient nécessaires pour tenir compte de l'adhésion du Mexique à l'accord et du caractère relativement différent de ses lois commerciales.

Gilbert Winham a lui aussi décrit en détail les dispositions du chapitre 19. Voici à quelle conclusion l'ont mené la description et l'analyse qu'il en a faites :

> L'ALENA garde intact le mécanisme prévu au chapitre 19 de l'ALE et en fait un élément permanent des relations commerciales nord-américaines. Cela va légitimer ce mécanisme et renforcer la notion selon laquelle il constitue une nouveauté intéressante et importante en droit international. Pour le Mexique, le chapitre 19 encourage la création d'un système fondé sur une réglementation plus transparente que par le passé pour ce qui est des sanctions applicables aux pratiques commerciales déloyales. Cela devrait bénéficier aux exportateurs canadiens et américains. En insistant sur l'équité de traitement, le chapitre 19 pourrait même entraîner des modifications au droit administratif mexicain. Cela serait compatible avec l'objectif que s'est fixé le gouvernement mexicain : utiliser l'ALENA pour favoriser le développement du Mexique. (25:60)

Chapitre 20 : Procédures de règlement des différends

Le chapitre 20 de l'ALENA (comme le chapitre 18 de l'ALE) porte sur le règlement des différends intergouvernementaux à propos de l'interprétation de l'accord. Don MacRae, doyen de la Section common law de la Faculté de droit à l'Université d'Ottawa, a indiqué que ces dispositions devaient être envisagées dans le contexte de certaines réalités politiques. Dans le cas des dispositions de l'ALE, le Canada était vraiment en quête d'un processus de règlement des différends beaucoup plus contraignant que celui dont il a été convenu alors que les États-Unis auraient préféré, au lieu de mettre sur pied un système propre à l'ALE, s'en remettre aux dispositifs de règlement des différends du GATT. Selon M. MacRae, «les dispositions de cet accord telles que nous les connaissons sont le fruit d'un compromis entre ces deux extrêmes» (20:4). M. MacRae a également indiqué que les États, en général, ne tiennent nullement à s'adresser à des tiers pour régler leurs différends, quels qu'ils soient. «Il convient donc de voir dans le chapitre 18 de l'Accord de libre-échange et dans le chapitre 20 de l'ALENA un grand pas en avant et une entorse à l'usage des États en matière de règlement de différends.» (20:4)

Au plan intérieur, Judy Rebick, présidente du Comité canadien d'action sur le statut de la femme, s'est déclarée inquiète à propos des dispositions de l'ALENA sur la capacité des sociétés de services financiers de n'importe lequel des trois pays d'effectuer le traitement de l'information émanant du Canada à l'extérieur de la zone de libre-échange. Un tel traitement de l'information à l'étranger pourrait se traduire par une diminution du nombre des emplois dans cette industrie, emplois occupés pour la plupart par des femmes.

Chapitre 15 : Politique de concurrence, monopoles et sociétés d'État

Certains témoins se sont alarmés du fait que les futurs gouvernements fédéral et provinciaux puissent, en vertu de l'ALENA, utiliser les sociétés d'État et les politiques officielles comme outils de développement économique. Judy Darcy du Syndicat canadien de la fonction publique s'est montrée particulièrement préoccupée par le fait que l'on puisse mobiliser des capitaux nationaux pour des investissements stratégiques dans l'économie :

> À notre avis, l'obligation que l'ALENA imposera à nos gouvernements de donner aux sociétés américaines et mexicaines un accès égal à des projets financés par des fonds d'investissement publics compromettra ceux-ci, et empêchera peut-être qu'on les utilise pour favoriser ou promouvoir les entreprises canadiennes, ce qui sera largement contraire aux objectifs stratégiques ayant présidé à la création de ces fonds. (29:14)

Chapitre 19 : Examen et règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs

Lorsqu'il a témoigné devant le Sous-comité, le négociateur en chef de l'ALENA, John Weekes, a expliqué que les parties avaient convenu qu'il serait préférable que les questions liées aux subventions soient réglées dans le cadre des actuelles négociations commerciales multilatérales d'Uruguay. Par ailleurs, advenant l'échec de l'Uruguay Round, elles ne se sont pas entendues pour incorporer l'actuel texte Dunkel à l'ALENA.

Quant aux questions de droits antidumping, M. Weekes a expliqué que le groupe de travail qui devait en arriver à des règles communes sur une période de cinq à sept ans n'existait plus. L'ALENA contient toutefois une disposition aux termes de laquelle les consultations entre les parties «se feront dans le cadre du même mandat que celui du groupe de travail mis sur pied pour l'Accord de libre-échange» (14:9). Une autre disposition prévoit la création d'un groupe de travail chargé de faire rapport, dans un délai de cinq ans, sur la relation entre le droit de la concurrence et la politique et les échanges commerciaux. Selon M. Weekes, il pourrait s'ensuivre des progrès remarquables au chapitre du règlement des différends :

> Nous pensons que ce dispositif nous permettra d'avancer appréciablement dans la voie de la coopération internationale en matière de politique de concurrence et, si nous y parvenons, de voir comment on pourrait remplacer les régimes antidumping actuellement en place par une sorte de discipline régissant la concurrence internationale. (14:10)

Les avis des experts à propos des modifications apportées par l'ALENA aux dispositions de l'ALE relatives au chapitre 19, étaient tout à fait divisés. Dans son exposé, Gordon Ritchie, président de Strategico Inc., a soutenu que «le régime de l'ALE à l'égard des conflits relatifs au commerce déloyal n'a manifestement pas été renforcé et pourrait même avoir été affaibli par l'ALENA» (16:9).

Robert Ferchat, président du Comité des affaires internationales de la Chambre de commerce du Canada, a déclaré que les dispositions relatives aux télécommunications permettraient au Canada de profiter de ses «points forts», étant donné surtout son expertise :

> . . . les politiques d'achat et de passation des marchés négociés en vertu de l'ALENA pour Telemex, la privatisation de cette société et la restructuration de l'industrie mexicaine permettent au Canada et à ses grandes sociétés d'intervenir dans le développement de l'infrastructure et des télécommunications mexicaines. (19:22)

Chapitre 14 : Services financiers

Selon Helen Sinclair, présidente de l'Association des banquiers canadiens (ABC), l'industrie canadienne des banques a poursuivi deux grands objectifs dans les négociations trilatérales sur les services financiers : l'accès au marché mexicain et l'amélioration du chapitre de l'ALE sur les services financiers. D'après l'évaluation de l'ALENA que M^me^ Sinclair a faite, le premier objectif serait essentiellement atteint :

> La libéralisation devrait être progressive, mais cela nous convient très bien, vu le genre de présence que nous prévoyons y bâtir pendant ce temps. Nous croyons pouvoir opérer efficacement sur le marché mexicain à court terme, à moyen terme et à long terme. (32:5)

L'ALENA est une amélioration par rapport à l'ALE, étant donné qu'il renferme une série de principes auxquels toutes les parties doivent adhérer, plutôt qu'une liste de «concessions très limitées,» et un processus de règlement des différends propre aux services financiers. Toutefois, M^me^ Sinclair a déclaré que cela n'allait pas assez loin :

> En ce qui a trait aux États-Unis, nous n'avons pas atteint tout à fait nos objectifs. Nous n'avons pas vraiment obtenu un meilleur accès aux institutions financières américaines. Les États-Unis n'étaient pas disposés à négocier de concessions dans ce domaine. Le Canada n'a rien cédé non plus, et nous n'avons donc rien perdu. Nous n'avons pas réussi, toutefois, à étendre notre présence comme nous le souhaitions au début des négociations. (32:5)

Mark Daniels, président de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, a expliqué que son association appuie fortement l'ALENA et que la longue expérience de son industrie en matière de concurrence sur les marchés étrangers lui permet d'envisager de façon favorable les possibilités qui s'offrent à elle au Mexique, grâce à cet accord.

Claude Forget, vice-président des affaires générales du Groupe La Laurentienne, a cité plusieurs raisons pour lesquelles l'industrie canadienne de l'assurance-vie est en faveur de l'accord trilatéral. Il a déclaré essentiellement que les restrictions actuelles auxquelles se heurtent les compagnies canadiennes sur le marché mexicain disparaîtront progressivement, les principes du traitement national et les dispositions sur la présence commerciale posant les bases d'un plus grand accès au marché. Ces gains, ainsi que d'autres, obtenus par le Canada à la table de négociation, se traduiront par un accroissement des affaires et des débouchés plus nombreux pour les Canadiens :

> L'ALENA ouvrira rapidement un marché mexicain vaste et nouveau, et créera un débouché important pour nos produits. Les entreprises pourront prospérer, et les possibilités d'emploi offertes aux Canadiens augmenteront. L'ALENA peut aussi catalyser d'autres possibilités qui pourront surgir plus tard sur les nouveaux marchés sud-américains. (Fascicule n° 36)

accords qui favorisent «un accès libre et ouvert aux marchés internationaux» (25:42), y compris l'ALENA. Il a signalé que les exportations de services ont une incidence positive considérable sur l'économie nationale :

> . . . chaque dollar de services techniques exportés a un effet multiplicateur de quatre à cinq fois sur les biens qui suivent l'exportation de ces services. Comme nous savons tous que nous vivons maintenant dans un monde fondé sur les connaissances, nous croyons constituer un secteur qui mérite un appui national et provincial. (25:42)

Chapitre 13 : Télécommunications

À Vancouver, des représentants du Syndicat des travailleurs en télécommunications ont témoigné devant le Sous-comité. Dans le cours de son exposé, son président, Rod Hiebert, a dit que l'ALENA aurait des répercussions néfastes graves sur l'économie nationale :

> Bref, si l'ALENA est signé, les géants des télécommunications de l'étranger pourront s'attaquer sans la moindre restriction à l'industrie canadienne des télécommunications. Ces énormes entreprises pourront faire ce qu'elles veulent dans notre pays, alors que le gouvernement canadien ne pourra pas appliquer les politiques qui s'imposent pour que cette industrie si importante réponde aux besoins de télécommunications. (22:8)

Fred Pomeroy, vice-président exécutif du Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada, s'est inquiété de la même façon à propos de la capacité du Canada d'orienter l'expansion de son industrie des télécommunications. Il a déclaré que l'ALENA garantira aux sociétés américaines un accès au réseau public canadien des télécommunications; les tarifs imposés à ces sociétés seront calculés en fonction des coûts. Selon M. Pomeroy, ces dispositions et d'autres, pourraient aller à l'encontre des politiques qui ont permis au Canada de se doter d'un système de télécommunications qui offre un accès quasi-universel à la population, malgré les problèmes pratiques que posent la géographie et la démographie canadiennes :

> L'ALENA va porter sérieusement atteinte à ce système. Certes, il autorise les parties à pratiquer l'interfinancement pour leurs services téléphoniques, mais il interdit d'imposer ces coûts aux concurrents étrangers. Les sociétés canadiennes ne pourront pas résister à la concurrence des sociétés étrangères qui n'auront pas à contribuer à cet interfinancement. Cela entraînera inévitablement de fortes pressions pour abolir complètement ce système.
>
> En vertu de l'ALENA, les concurrents étrangers seront également dispensés de soumettre leurs tarifs à l'approbation du CRTC, ce qui intensifiera les pressions en faveur d'une déréglementation complète de l'industrie, à l'américaine. (33:24)

Ronald Couchman, président de S.R. Telecom Inc., a donné à entendre qu'il serait extrêmement difficile pour de nouveaux concurrents de se tailler une place sur le marché :

> . . . étant donné la géographie du Canada, les coûts d'implantation de nouveaux réseaux de télécommunication seraient prohibitifs. Autrement dit, il serait excessivement difficile de déloger ou de supplanter les services qui existent déjà. (27:11)

Judy Darcy, présidente nationale du Syndicat canadien de la fonction publique (SCFP), a exprimé les mêmes inquiétudes au sujet des répercussions de l'ALENA sur les services publics et des restrictions énoncées à l'Annexe II-C-9 :

> Cette protection, qui paraît acceptable a priori, est toutefois assujettie à diverses conditions importantes, qui, selon nous, permettront la détérioration progressive des services publics et le transfert de nombreuses activités importantes au secteur privé. (29:9)

D'après M^me^ Darcy, trois conditions clés existent :

> 1. . . . la disposition se trouve assujettie à la condition selon laquelle les services publics doivent être fournis de manière conforme aux règles énoncées dans le reste du chapitre sur les services, mais ces règles, notamment celles sur le traitement national, seront certainement incompatibles avec l'objectif socio-culturel que vise la fourniture de certains services par le secteur public. Certains services publics qui, à l'heure actuelle, sont donnés à contrat à des fournisseurs canadiens pourraient être jugés non conformes en raison de cette condition. (29:9)
>
> 2. Cette annexe soustrait expressément les services publics existants à l'application de certaines règles, notamment celles sur le traitement national et sur le droit d'établissement. Cette protection s'applique toutefois aux programmes sociaux uniquement dans la mesure où il s'agit de services sociaux établis ou maintenus dans l'intérêt public. (29:10)
>
> 3. . . . les règles (qui limitent la capacité du gouvernement d'améliorer les services existants ou d'en offrir de nouveaux) créent un effet «d'encliquetage» qui, d'une part, permet au gouvernement de modifier ses programmes sociaux en les exposant tout simplement davantage aux forces du marché, et, d'autre part, empêche d'élargir les services fournis au public [citation tirée du mémoire].

En ce qui concerne les questions de transport, le Sous-comité a entendu le témoignage de Donald Reimer, président-directeur général de Reimer Express Enterprises Ltd. et président du Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE) pour les services de transport. Il a expliqué que pour être plus concurrentiels, il nous faut être plus efficients non seulement sur le plan de la production, mais aussi sur celui du transport et du service à la clientèle. Il a indiqué que les membres du GCSCE appuient l'ALENA, même s'il ne concerne que les modes de transport de surface, car il s'agit du «premier accord international qui cherche à englober les services de transport» (24:61). Il est également question dans cet accord du traitement national des investissements et des opérations transfrontières, mais, selon M. Reimer, le principal gain serait l'ouverture d'un marché «qui interdit totalement la propriété et l'exploitation étrangères d'un service de transport» (24:61) à l'heure actuelle.

À Halifax, le Sous-comité a entendu le témoignage de Hector Jacques, président de Jacques, Whitford and Associates, et de deux de ses collègues qui exploitent une entreprise de génie-conseil. La société de M. Jacques a des succursales dans diverses régions du Canada, de même qu'aux États-Unis, en Russie et au Mexique. Il a indiqué que les ingénieurs-conseils souscrivent à tous les

agricoles et non agricoles sur les marchés canadiens; le maintien de subventions aux exportations par les États-Unis faussant les échanges; et sur une diminution des prix à la production pour les producteurs canadiens. Tout ceci se traduira par une généralisation des faillites des exploitations agricoles familiales et le déclin des collectivités rurales. (37:11)

Ressources en eau

La question la plus litigieuse qui a alimenté la discussion au cours des audiences a sans doute été celle de l'incidence de l'ALENA sur les ressources en eau du Canada. Selon Wendy Holm, anciennement directrice pour la Colombie-Britannique de l'Institut agricole du Canada, certaines dispositions de l'ALENA — notamment celles qui se rapportent au traitement national, aux restrictions quantitatives, aux taxes à l'exportation et aux exemptions actuelles — pourraient influer sur la capacité du Canada de gérer ses ressources en eau. Pour continuer à exercer un contrôle souverain sur ses ressources en eau, M^{me} Holm a recommandé que le Canada insiste pour que l'eau soit soustraite à l'application de l'ALENA, et que le Canada et les États-Unis signent un protocole d'entente qui limite l'ALE au commerce de l'eau embouteillée. Plusieurs autres témoins, même s'ils ne sont pas autant entrés dans les détails, ont soutenu que le projet d'ALENA menace la capacité du Canada de contrôler ses ressources en eau.

Chapitre 12 : Commerce transfrontières des services

Ce chapitre de l'ALENA consiste en une description des droits et obligations des trois parties relativement à l'investissement et aux services transfrontières. On y retrouve l'Annexe II-C-9, qui énumère les services sociaux canadiens étant réputés exclus de l'accord :

> Le Canada se réserve le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure concernant les services d'application du droit public et les services correctionnels, ainsi que les services suivants dans la mesure où ils constituent des services sociaux établis ou maintenus à des fins d'intérêt public : sécurité ou garantie de revenu, sécurité ou assurance sociale, bien-être social, éducation publique, formation publique, santé et garde d'enfants.

Malgré cette disposition, et la Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique et l'Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique se sont dites fort inquiètes du traitement que l'ALENA pourrait réserver aux services sociaux. Même si elle en reconnaît l'existence, il est clair pour Jackie Henwood, présidente de l'Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique, «que ces exclusions sont prévues à titre exceptionnel et que l'objectif est un jour de les intégrer au régime général de l'accord» (21:94).

Quant aux «principes qui sous-tendent l'accord», Ray Worley, président de la Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique, a soutenu qu'ils sont clairs :

> Ceux qui ont conçu l'ALENA lui ont, en fait, incorporé les principes économiques auxquels ils tenaient, si bien qu'aucune marche arrière ne sera jamais possible, sans entraîner des coûts impossibles à assumer. Ils semblent considérer que l'éducation et les services sociaux sont avant tout des biens économiques, et non des institutions sociales et culturelles qui définissent la nature même d'un pays. Le résultat ne peut être que la destruction du caractère distinctif des institutions de notre pays. (22:84)

Le Syndicat se réjouit également des dispositions concernant les subventions aux exportations bien qu'il craigne que les États-Unis n'appliquent leur Programme d'encouragement de exportations à la vente d'huile végétale au Mexique. M. Edie a indiqué, au cours de son témoignage que «ce programme n'est pas utilisé depuis deux ans au Mexique pour les grains et oléagineux, ce qu en fait un des plus importants marchés non subventionnés du Canada» (24:8).

La Western Canadian Wheat Growers Association représente quelque 7 000 agriculteurs des Prairies. Son vice-président, Larry Maguire, a expliqué que ses membres étaient en faveur du projet d'ALENA :

> Selon nous, l'ALENA est le prolongement de l'ALE. L'Accord de libre-échange nord-américain offrira aux agriculteurs canadiens et à l'industrie agro-alimentaire canadienne davantage de créneaux commerciaux. Par ailleurs, l'Accord ne présente pas véritablement de menaces pour l'agriculture canadienne. (24:96)

L'association s'attend à ce que l'accord soit profitable au Canada à plusieurs égards, grâce surtout à l'accès amélioré au marché mexicain pour les céréales et les oléagineux, l'huile de canola et les cultures spéciales. M. Maguire a souscrit aux observations faites par le Syndicat à propos des prescriptions relatives aux licences d'importation, mais il a ajouté qu'une augmentation des revenus et de la demande de produits du secteur de la viande rouge au Mexique sera également profitable au Canada.

Bill Butler, président de Hi Point Industries, a dit appuyer l'ALENA puisqu'il entraînera l'élimination des droits et d'autres restrictions au commerce, ce qui aura un impact positif sur ses activités. Hi Point Industries est une petite entreprise à vocation écologique de Bishops Falls (Terre-Neuve). Elle fabrique des produits de déshuilage à partir de tourbe. Ses produits sont entièrement organiques, à l'encontre de nombreux autres que l'on trouve sur le marché, et peuvent être brûlés et transformés en combustible une fois utilisés. L'entreprise espère s'approprier une part du marché mexicain en approvisionnant les sociétés pétrolières et manufacturières qui ont commencé à acheter des produits respectueux de l'environnement.

La compagnie Conners Brothers, du Nouveau-Brunswick, est une entreprise de transformation de poissons et de fruits de mer. Son chiffre d'affaires dépasse les 200 millions de dollars. Elle attend avec impatience l'ouverture du marché mexicain, et a mis au point des produits du poisson qu'elle distribue déjà au Mexique. Même si ses produits se vendent à un prix élevé, les campagnes de publicité que la compagnie mène à la télévision notamment commencent à porter des fruits. M. Ken Hirtle, vice-président principal de Conners Brothers, a déclaré que les marchés d'exportation étaient essentiels aux usines de transformation du Canada.

Dans son mémoire, le Syndicat national des cultivateurs s'est dit fermement opposé à l'ALENA. D'après lui, l'accord protège les intérêts des grandes sociétés, mais non pas ceux des petites exploitations agricoles familiales et des régions rurales :

> L'ALENA pousse l'agriculture canadienne dans les bras des grosses multinationales en ne tenant compte que des forces du marché. Il favorise une politique économique qui ne mesure pas les conséquences humaines et sociales de cette évolution. Il se fonde sur des mécanismes d'optimisation des bénéfices qui finiront immanquablement par éliminer la gestion de l'offre; sur l'augmentation du dumping abusif des produits

entendre que les réserves gazières du Canada sont beaucoup plus petites qu'on ne l'admet habituellement et que le prix du pétrole et du gaz ne reflète pas les véritables coûts économiques et sociaux des ressources.

D'après Reg Basken, vice-président exécutif du Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada, l'ALE et l'ALENA nuisent à la mise en valeur et au commerce des ressources énergétiques du Canada. De façon plus précise, il a affirmé que l'ALE interdit aux parties d'imposer un prix à l'exportation plus élevé que le prix intérieur, et qu'il accorde aux sociétés américaines un traitement national en ce qui touche l'accès aux ressources énergétiques canadiennes. Ces mesures, de même que d'autres dispositions, empêchent le Canada d'élaborer une stratégie de mise en valeur de l'énergie qui lui est propre :

> La combinaison de ces mesures provoque une grave érosion de la capacité des gouvernements canadiens de mettre en oeuvre des politiques industrielles encourageant la fabrication de produits chimiques à valeur ajoutée au Canada. En bref, avec ces dispositions, nous continuons de brader nos ressources naturelles. (33:24)

Chapitre 7 : Agriculture

À Vancouver, le Sous-comité a entendu le témoignage de Barry Irvine, président du B.C. Grape Marketing Board et directeur du B.C. Wine Institute. Selon M. Irvine, le vin représente une industrie de 300 millions de dollars en Colombie-Britannique, et les viticulteurs de cette province se sont surtout attachés à se positionner sur le segment des vins de qualité supérieure. Même si ceux-ci ne représentent que 2,8 p. 100 environ de tous les vins vendus, la taille de ce segment par rapport à l'ensemble du marché a doublé depuis l'entrée en vigueur de l'ALE il y a trois ans. On y utilise 2 000 tonnes de raisin, soit à peu près la moitié de la production totale de raisin en Colombie-Britannique, alors que le vin dans la production duquel entre le reste des raisins est mélangé avec des vins importés et vendu dans la catégorie commerciale. M. Irvine a indiqué que les viticulteurs de la Colombie-Britannique sont optimistes, même s'ils admettent que des changements continueront de se produire et que la concurrence demeurera serrée. Le Programme d'aide à l'adaptation du secteur viticole est censé expirer à la fin de 1994.

À Winnipeg, le Sous-comité a rencontré des représentants du Syndicat du blé des Prairies et de la Western Canadian Wheat Growers' Association. Kenneth Edie, président du Syndicat du blé des Prairies, a expliqué que sa coopérative, dont les membres produisent près de 60 p. 100 de toutes les céréales livrées aux silos-élévateurs des Prairies, s'attend à ce que l'ALENA soit avantageux pour eux :

> D'après l'évaluation du Syndicat du blé des Prairies, l'ALENA pourrait avoir des répercussions positives pour l'industrie des céréales et des oléagineux. Nous reconnaissons que les gains potentiels de l'ALENA ne provoqueront vraisemblablement pas le redressement de la situation critique des revenus dans les Prairies, mais nous estimons que, compte tenu de l'économie céréalière mondiale, tout accord susceptible de nous assurer des débouchés commerciaux intéressants mérite qu'on s'efforce de le conclure. (24:6)

Le Syndicat voit d'un bon oeil la suppression des exigences du Mexique en matière d'octroi de licences pour le blé et l'orge et l'élimination graduelle des droits de douane. Les contingents tarifaires favoriseront également l'ouverture du marché mexicain, quoique le Syndicat eût préféré un contingent plus élevé pour l'orge.

Chapitre 6 : Produits énergétiques et produits pétrochimiques de base

En Alberta, le Sous-comité a entendu le témoignage de l'Association canadienne des producteurs pétroliers, qui représente 95 p. 100 des producteurs canadiens de pétrole et de gaz, et de Novacor Chemicals Limited, la plus grosse société pétrochimique appartenant à des intérêts canadiens. Toutes les deux sont en faveur de l'accord proposé.

Selon le président de l'Association canadienne des producteurs pétroliers, Irv Koop, l'ALENA ouvrirait plusieurs débouchés aux entreprises canadiennes sur le marché mexicain :

> . . . notre association est pour l'ALENA parce que nous croyons que l'accord est un premier pas vers la libéralisation graduelle du commerce de l'énergie et qu'il permettra aux entreprises canadiennes d'être présentes au Mexique grâce à des mécanismes innovateurs. De plus, l'ALENA protège en quelque sorte ces mécanismes. (23:79)

Les sociétés canadiennes pourraient également entreprendre des projets de prospection et d'exploitation au Mexique :

> L'ALENA prévoit l'utilisation de prescriptions de résultats qui reproduisent en partie le fonctionnement d'un marché concurrentiel, auxquelles s'ajoute le recours à l'arbitrage international, ce qui garantit le caractère obligatoire de telles ententes, même avec des monopoles d'État comme la Pemex. (23:79)

Selon M. Koop, les dispositions de l'ALENA relatives à l'énergie représentent une amélioration par rapport à celles de l'ALE :

> . . . notre association est ravie de ce que l'on se soit efforcé dans l'ALENA d'améliorer la clause de l'Accord de libre-échange visant à améliorer les relations entre le Canada et les États-Unis, notamment l'article 606 qui reconnaît la nécessité que les mesures de réglementation soient prises sans perturber les relations contractuelles et en prévoyant des dispositions transitoires en cas de changement. (23:79)

Gerald Finn, vice-président, Affaires publiques et environnement, de la Novacor Chemicals Ltd., a dit que même si sa société faisait très peu d'affaires avec le Mexique pour le moment, elle trouvait important que le Canada participe aux négociations trilatérales pour protéger les gains obtenus dans l'ALE, libéraliser le commerce et les investissements dans l'industrie pétrochimique mexicaine et instaurer un mécanisme efficace de règlement des différends. Novacor croit que des progrès ont été réalisés à cet égard :

> Les barrières au commerce et aux investissements ont été abolies dans le cadre de l'ALENA. Nous avons obtenu un meilleur accès au marché mexicain, grâce à un plan de réduction puis d'abolition des tarifs douaniers sur la plupart des produits chimiques. . . Le Mexique limite actuellement les investissements. . . Ces limites aux investissements vont peu à peu disparaître sur la totalité des produits d'alimentation de notre industrie, à quelques exceptions près. L'ALENA comporte un bon mécanisme de règlement des litiges, et plusieurs dispositions positives dans le secteur de l'énergie. De fait, Pemex, la société nationale de pétrole et de gaz naturel du Mexique, est en train d'être réorganisée d'une manière qui garantira selon nous plus de transparence à ses activités internes concernant l'énergie et les produits d'alimentation. (23:28)

Ed Wolf, géologue et entrepreneur pétrolier à la retraite, s'est dit préoccupé par la taille des réserves pétrolières et gazières du Canada, l'octroi de fortes subventions aux exportations de pétrole et de gaz et les répercussions environnementales de l'extraction et de la production. Il a donné à

douaniers, les fabricants de vêtements doivent utiliser du tissu fabriqué au Canada ou aux États-Unis; s'ils ne respectent pas les exigences de l'ALE en matière de contenu, ils doivent avoir recours aux contingents tarifaires. Les grosses multinationales se sont adaptées aux nouvelles règles, en transférant notamment leurs opérations aux États-Unis, mais pas les entreprises plus petites. Les fabricants canadiens de vêtements haut de gamme pour homme, qui importent des tissus de laine de pays tiers, constituent l'exception :

> C'est ainsi que les fabricants de vêtements d'homme haut de gamme ont su profiter des contingents tarifaires pour accroître très sensiblement leurs ventes de costumes de laine aux États-Unis et étendre ainsi leur part de marché, qui ne représente toutefois qu'une part infime de l'ensemble du marché américain. (33:7)

L'ALENA prévoit maintenant une troisième étape de transformation, en vertu de laquelle les fabricants, pour pouvoir bénéficier des tarifs douaniers de libre-échange, «doivent produire en Amérique du Nord, en utilisant du tissu fabriqué également en Amérique du Nord à partir de fils ou de fibres nord-américains, ce qui de toute évidence favorise les fabricants américains de vêtements et de textile» (33:8).

La limite imposée aux contingents tarifaires constitue la seconde modification importante prévue dans l'ALENA :

> Le gouvernement a affirmé que pour contrer le durcissement des règles d'origine, il avait réussi à obtenir un nombre plus élevé de contingents tarifaires, si bien que les fabricants canadiens de vêtements et de textile bénéficieraient d'un tarif préférentiel. Or, même si les négociateurs canadiens ont effectivement réussi à doubler le nombre de contingents tarifaires prévus par l'ALENA, dans le secteur sensible entre tous de la laine, l'augmentation des contingents tarifaires est purement symbolique. (33:8)

La troisième modification concerne la nouvelle définition des vêtements en laine et, plus précisément, la définition du poids que représente la laine dans les vêtements. Il s'agit là d'un changement notable, car «jusqu'à présent, les tissus étaient classés essentiellement selon leur poids» (33:9). D'après M. Alleruzzo, cette nouvelle définition avantagera les fabricants américains :

> Les négociateurs américains ont réussi à avoir gain de cause en imposant une nouvelle définition des vêtements de laine, selon laquelle ce n'est plus le poids, mais la valeur de la laine qui sera déterminante. Comme les tissus de laine sont généralement les plus chers, cette nouvelle définition avantage nettement les fabricants américains au détriment des fabricants canadiens. En effet, il y aura davantage de vêtements classés comme vêtements de laine non conformes au triple test de transformation et faisant donc l'objet de contingents tarifaires. (33:9)

M. Alluzerro s'est également demandé dans quelle mesure la concurrence accrue incitera les fabricants canadiens à recourir encore plus aux services de «travailleurs à domicile» :

> . . . de nombreux fabricants font appel d'ores et déjà à des travailleurs à domicile qui leur coûtent moins cher en salaires et qui ne touchent aucun des avantages sociaux. Les travailleurs à domicile travaillent de longues heures pour un petit salaire, ils n'ont aucun des avantages sociaux et ne peuvent souvent bénéficier ni de l'assurance-chômage ni d'une pension, parce qu'ils n'ont jamais été déclarés. (33:9)

Jack Kivenko, président de l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement, a parlé des trois malentendus fondamentaux à propos de l'industrie canadienne du vêtement : qu'elle soit chose du passé; qu'elle ne soit pas concurrentielle sur les marchés nord-américains; et qu'elle soit contre le libre-échange. Il a expliqué que l'industrie canadienne du vêtement avait aujourd'hui adopté bon nombre des techniques de conception et de production assistées par ordinateur les plus récentes, et que certains membres de l'Institut figuraient parmi les fabricants les plus avancés sur le plan technologique en Amérique du Nord.

Qui plus est, grâce à ces technologies, alliées à des gammes de produits de qualité, l'industrie canadienne peut soutenir la concurrence à l'échelle du continent; en fait, le Canada affiche une balance commerciale excédentaire avec les États-Unis dans ce secteur. Enfin, l'industrie voudrait jouir d'un accès accru aux marchés américains, et elle croit que le libre-échange est dans son intérêt.

Cependant, le projet d'ALENA crée des «obstacles» à des «règles de jeu équitables» et à la «libre-concurrence» :

> Pour notre secteur, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis allait libéraliser les échanges pour certains produits, à l'occasion. Mais comme il resserrera très nettement les règles régissant les échanges préférentiels entre pays, l'ALENA se traduira par la libéralisation des échanges d'un moins grand nombre de produits, et plus rarement, même s'il signifie l'accès au marché canadien de vêtements assemblés au Mexique et portant une étiquette américaine. (28:9)

C'est ce qui a amené M. Kivenko à dire à propos de l'ALENA :

> S'il n'en avait été que de nous, l'Accord de libre-échange nord-américain n'aurait pas été adopté dans sa forme actuelle. Selon nous, il menace les entreprises canadiennes, les emplois canadiens et les investissements canadiens. (28:10)

Eric Barry, président de l'Institut canadien des textiles, a expliqué que l'industrie textile utilise de plus en plus de capitaux et de technologie, et que ses investissements en capital sont actuellement plus élevés que ceux de l'industrie du vêtement (28:23). Comme cette dernière, a-t-il dit, l'industrie textile n'est pas en voie de disparition; en fait, les livraisons des fabricants se sont élevées à plus de 7,7 milliards de dollars en 1989 — «l'année la plus productive dans toute l'histoire de l'industrie, du point de vue de la valeur et du volume de la production» (28:23).

Malgré les règles d'origine et les contingents tarifaires que comporte le projet d'ALENA, M. Barry a indiqué que l'industrie textile canadienne est en faveur de l'accord :

> Nous estimons que dans l'ensemble, les dispositions de l'Accord sont acceptables. Nous estimons que nos négociateurs ont fait tout ce qu'il était possible de faire dans les circonstances et qu'il n'y avait guère d'autres solutions acceptables. Par conséquent, nous estimons toujours qu'il est dans le meilleur intérêt à long terme de l'industrie textile canadienne de participer à cet accord trilatéral. (28:26)

John Alleruzzo, directeur canadien des Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile, a déclaré que l'ALENA prévoit trois modifications importantes qui auront pour effet d'accentuer l'impact déjà négatif de l'Accord de libre-échange sur les secteurs du vêtement et du textile. D'abord, concernant le test de transformation, l'ALE stipule que, pour avoir droit aux tarifs

Toujours selon M. Worts, son organisme se réjouit de ce que la procédure administrative applicable aux règles d'origine ait été clarifiée, mais s'interroge au sujet de l'augmentation du pourcentage exigé quant à la composition, compte tenu en particulier du fait que gouvernement fédéral a refusé, il y a deux ans, de fixer cette règle à 60 p. 100., «soutenant qu'une telle augmentation ne profiterait pas au Canada, ni ne rehausserait la compétitivité de l'industrie automobile» (30:44).

Basil (Buzz) Hargrove, président du CAW, ne partage pas l'optimisme de la Société des fabricants de véhicules à moteur et de l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles. Selon lui, les fermetures d'usines qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'ALE sont révélatrices du sort qui attend l'industrie automobile canadienne avec l'ALENA. Il s'inquiète particulièrement de la contribution limitée des fabricants japonais à l'économie canadienne et recommande que le statut initialement conféré par le Pacte de l'automobile en vertu de l'entente de 1966 soit également reconnu à tous les fabricants nationaux :

> Les multinationales japonaises continuent d'accaparer notre marché sans être forcées de nous fournir des emplois en retour. C'est à peine croyable, mais l'ALENA nous empêcherait d'offrir des ententes sur le même principe que le Pacte de l'automobile à d'autres compagnies. (30:25)

M. Hargrove recommande que l'esprit et la lettre du Pacte de l'automobile initialement conclu en 1966 soient ravivés et que les règles relatives à la composition soient haussées pour chaque pays de même que pour l'ensemble de l'Amérique du Nord :

> Le Canada doit garder le droit souverain d'exiger des compagnies qui veulent accéder à notre marché un engagement prévoyant la création d'emplois au Canada en contrepartie. Plus particulièrement, dans le cadre de l'ALENA, nous avons demandé un contenu nord-américain d'ensemble — Canada, États-Unis, Mexique — de 80 p. 100 par compagnie, et ce, par rapport aux ventes. En outre, il est essentiel que chaque pays ait sa propre exigence de contenu pour qu'il obtienne sa part équitable d'emplois. Nous proposons une règle prévoyant un contenu de 65 p. 100 pour chaque pays. . . (30:25)
>
> . . . Plutôt que l'ALE et l'ALENA, nous préconisons des échanges commerciaux et un pacte de développement qui respectent la souveraineté, le besoin de contrôle démocratique de l'économie et le droit de réglementer les investissements et le commerce étrangers. (30:26)

Annexe 300-B : Produits textiles et vêtements

Au cours de son témoignage devant le Sous-comité, le ministre du Commerce extérieur, Michael Wilson, a expliqué que le gouvernement fédéral aurait préféré un régime commercial plus ouvert dans les secteurs des textiles et du vêtement, mais que c'était chose impossible :

> . . . Dans ce domaine, les négociations n'ont pas été entièrement satisfaisantes. Les États-Unis et le Mexique ont accepté une règle d'origine qui n'était pas satisfaisante aux yeux des entreprises canadiennes, mais en compensation, nous avons obtenu à l'issue des négociations une augmentation considérable des contingents de textile et de vêtements. . . Nous aurions préféré nous débarrasser complètement des contingents, mais ils faisaient partie du compromis qui a permis d'en arriver à une entente. (13:19)

L'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles est elle aussi favorable à l'ALENA. Son président, Neil de Koker, a souligné que son organisme était encouragé par les nouveaux créneaux que l'ALENA permettra d'ouvrir sur le marché mexicain en pleine expansion, dans le contexte actuel de stagnation sur les marchés canadien et américain. L'organisme est aussi convaincu que les clarifications et les améliorations apportées à l'application des exigences relatives à la composition réduiront les problèmes d'interprétation. À son avis, ces règles sont maintenant plus simples, plus compréhensibles et plus faciles à appliquer (30:7). Ses membres ne croient pas que l'augmentation du pourcentage prévu selon la règle d'origine applicable aux produits automobiles découragera les investissements au Canada, étant donné que plusieurs fabricants japonais prétendent déjà respecter la règle des 60 p. 100 prévue dans l'ALE. L'organisme est également fort satisfait de la façon dont ont été traitées les dispositions initiales du Pacte de l'automobile :

> . . . le Pacte de l'automobile a été explicitement préservé dans l'ALENA, tout comme il l'était dans l'ALE. Bien qu'une élimination graduelle des droits de douane entraîne une réduction des peines infligées à ceux qui ne se conforment pas à l'accord, les compensations accordées à ceux qui se conforment aux règles régissant les importations en franchise de pays non signataires de l'ALENA demeurent un incitatif majeur pour les membres du Pacte de l'automobile. (30:7)

L'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles croit aussi que la libéralisation du commerce avec le Mexique dans le secteur de l'automobile créera à long terme des créneaux à l'exportation de pièces d'automobiles dans ce pays. Cet avantage sera en partie attribuable au fait que le climat commercial deviendra plus propice par suite de la ratification de l'ALENA :

> . . . la zone nord-américaine de libre-échange permet à l'industrie automobile de rationaliser davantage les activités, ce qui l'aide à accroître l'efficience grâce à des économies d'échelle, de façon à améliorer sa compétitivité. Ainsi, le prix de détail diminuera, les ventes augmenteront, et des emplois seront créés. (30:8)

La *Japanese Automobile Manufacturers' Association of Canada (JAMA)* est moins enthousiaste au sujet de l'entente trilatérale parce que celle-ci prévoit un ensemble de règles pour les fabricants d'automobiles traditionnels — les signataires du Pacte de l'automobile — et un autre pour les entreprises récemment «transplantées» au Canada — les fabricants d'automobiles japonais et coréens. C'est ce qui a fait dire à David Worts, directeur général de la JAMA, que son organisme avait peu à gagner dans les négociations trilatérales :

> JAMA Canada a soutenu la participation du Canada à l'ALENA parce que cet accord laissait entrevoir des possibilités d'élargir les échanges entre les trois pays d'une manière compatible avec le GATT et d'améliorer la méthode de calcul de la teneur régionale dans les règles d'origine de l'ALE. Mais, tandis que l'entente préserve le Pacte de l'automobile et les avantages exclusifs dont jouissent un petit groupe d'entreprises au Canada qui ne sont à peu près pas touchées par les nouvelles exigences quant à l'origine, la proposition d'ALENA semble au total contenir peu ou point de dispositions susceptibles d'offrir des chances équivalentes et un accès compétitif dans la zone de l'ALENA — à l'heure actuelle ou dans l'avenir, à toute nouvelle compagnie exclue du Pacte de l'automobile au Canada. (30:45)

Chapitre 3 : Traitement national et accès aux marchés

Annexe 300-A : Commerce et investissement dans le secteur de l'automobile

Le Sous-comité a tenu une série d'audiences avec des représentants des principaux intervenants de l'industrie automobile canadienne, notamment la Société des fabricants de véhicules à moteur, l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada, le Canadian Auto Workers (CAW) et la Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada (JAMA). Il a aussi entendu le témoignage de Jon Johnson, avocat spécialisé en droit commercial du cabinet Goodman et Goodman, au sujet des dispositions relatives au secteur de l'automobile.

M. Johnson a expliqué que cinq grandes dispositions de l'ALENA touchaient le secteur de l'automobile : l'élimination de tous les droits tarifaires sur les produits automobiles entre les trois pays d'ici l'an 2003; l'application de nouvelles règles d'origine; la maintien en vigueur du Pacte de l'automobile et du programme canadien de remise des droits de douane fondé sur les principes du Pacte de l'automobile; la fin progressive de l'application du décret mexicain de l'automobile; le traitement des véhicules produits au Mexique et de la production mexicaine comme des produits nationaux aux fins de la règle CAFE; et l'élimination des restrictions à l'importation de véhicules d'occasion (31:25). Selon lui, l'application de règles d'origine est nécessaire dans une zone de libre-échange; seule une union douanière où les régimes tarifaires des pays tiers sont déjà harmonisés n'a pas besoin de telles règles. Par ailleurs, si les négociations d'Uruguay aboutissent à une réduction du tiers du droit tarifaire de 9,2 p. 100 imposé par le Canada sur les produits automobiles, les règles d'origine auront moins d'effet, tout comme les drawbacks de droits. M. Johnson croit que si le Canada ne ratifie pas l'ALENA, mais poursuit son commerce de produits automobiles avec les États-Unis, ces derniers vont être les seuls à profiter des retombées de l'ouverture du marché mexicain; par contre, si le Canada adhère à l'ALENA, il jouira d'«avantages égaux» à ceux des Américains avec l'ouverture du marché mexicain (31:29).

Norman Clarke, président de la Société des fabricants de véhicules à moteur, a souligné que son organisme avait cinq préoccupations principales qu'il souhaitait voir abordées lors des négociations relatives à l'ALENA. Premièrement, il désirait une période de mise en oeuvre semblable à celle prévue pour l'ALE afin de permettre une transition sans heurt. Deuxièmement, ses membres voulaient que les opérations mexicaines établies ainsi que les structures de coûts et les autres paramètres commerciaux soient reconnus. Troisièmement, l'organisme recommandait l'établissement d'une valeur ajoutée plus élevée, mais était d'avis qu'il fallait garder et même améliorer le mode d'administration actuel tout en élargissant la base calcul de la moyenne en ce qui concerne la composition. Au chapitre des droits tarifaires, il proposait d'éliminer immédiatement les tarifs douaniers mexicains pour les producteurs automobiles déjà installés là-bas et de prévoir une période de mise en oeuvre échelonnée pour les nouveaux investisseurs. L'organisme avait également des réserves au sujet du mécanisme de règlement des différends et des mesures de sauvegarde. M. Clarke a indiqué que les membres de son organisme — les trois principaux fabricants d'automobiles et quelques petits producteurs — ont acquis la conviction «que les négociateurs canadiens ont atteint ces objectifs» (31:5).

> . . . Ce processus (consultatif) dynamique et permanent ne s'est pas ralenti tout au long des négociations. . . C'est ainsi que se sont déroulées les négociations et ce processus s'est appliqué à chaque secteur. C'est ce dialogue, cette interaction, qui nous ont amenés à bien saisir l'impact d'ensemble de cette entente. (13:10)

De nombreux témoins ont remis en question le processus consultatif. À l'instar de bien d'autres témoins, la présidente du Comité canadien d'action sur le statut de la femme, Judy Rebick, a réclamé l'élargissement du débat sur l'ALENA :

> . . . nous ne savons pas quel est le consensus parmi les femmes canadiennes à propos de l'ALENA. C'est la raison pour laquelle nous souhaitons avoir un débat complet et démocratique. Nous avons, je crois, tiré une leçon du référendum, à savoir que nous ne pouvons pas toujours supposer que nous connaissons l'opinion des gens. Les citoyens du Canada veulent participer aux débats d'une telle ampleur afin que nous puissions aboutir à un consensus national, ou tout au moins à une majorité, pas toujours conforme à notre façon de penser. (34:26)

Lorsqu'il a témoigné devant le Sous-comité, l'hon. Michael Wilson a déposé une série d'études effectuées par le gouvernement sur l'incidence que l'ALENA aurait vraisemblablement sur l'économie canadienne. Néanmoins, de nombreux témoins ont dit craindre qu'on n'ait pas fait suffisamment de recherches avant la négociation de l'accord. Pierre-Paul Proulx du Département des sciences économiques de l'Université de Montréal figure parmi les nombreux témoins qui ont fait ressortir la nécessité d'en arriver à mieux comprendre les répercussions de l'intégration et les enjeux :

> . . . pour comprendre les enjeux de l'ALENA, il nous faut comprendre le processus d'intégration, mais aussi voir ses effets par secteur et par région pour bien les saisir. Cela nous mène à certains constats qui ne sont pas mis suffisamment en lumière. (26:50)

La présidente du Comité canadien sur le statut de la femme, Judy Rebick, est particulièrement inquiète des répercussions de l'ALENA sur nos programmes sociaux et sur les prévisions relatives aux transferts d'emplois :

> Nous ne saisissons pas encore toute la portée des politiques gouvernementales — déréglementation, privatisation et libre-échange — sur la participation des femmes au marché du travail.
>
> Il est certain que depuis quatre ans, ce sont les femmes qui ont le plus souffert de la réorganisation rigoureuse du marché du travail.
>
> Avant que le gouvernement actuel ne mette en oeuvre toute nouvelle politique, en particulier une initiative de l'ampleur de l'ALENA, il importe que les Canadiennes sachent quels emplois leur seront disponibles dans cinq, dix et vingt ans. (Fascicule nº 34)

> et maintenant l'ALENA, est un modèle qui a toutes sortes de conséquences néfastes, selon nous, et que, par conséquent, nous devons envisager d'adopter un autre modèle pour établir des relations commerciales sur notre continent et dans notre hémisphère. Nous considérons aussi que le Canada ne devrait pas se limiter uniquement à cette possibilité, qu'il devrait envisager d'autres options possibles. (18:20)

Au Québec, le Sous-comité a entendu la Coalition québécoise sur les négociations trilatérales, une organisation qui chapeaute les grands syndicats québécois, y compris la Confédération des syndicats nationaux, la Centrale des enseignants et enseignantes du Québec, la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec, l'Association québécoise des organismes de coopération internationale, ainsi qu'un petit nombre d'organismes non gouvernementaux s'intéressant à la coopération internationale. La coalition a recommandé que le Canada cherche à conclure un accord commercial trilatéral qui comporte des dispositions destinées à favoriser le développement économique et démocratique de manière à ce qu'il ne soit désormais plus nécessaire dans notre hémisphère de mettre en oeuvre des programmes d'aide et des campagnes pour promouvoir le respect des droits de la personne et la démocratie :

> En termes de propositions, il nous semble qu'il est possible d'avoir un projet d'intégration et d'accroissement des relations commerciales, mais à condition d'inscrire d'autres dimensions dans l'Accord et dans des ententes parallèles. Par exemple, on pourrait tenir compte des disparités économiques des trois pays en proposant, pour un accroissement des échanges, des échéanciers spécifiques d'application de l'Accord de libre-échange, des financements compensatoires et des mécanismes d'ajustement qui vont permettre aux travailleurs et aux entreprises de se recycler et de s'adapter. Cela permettra au Mexique d'entrer progressivement dans le libre-échange avec des mécanismes qui vont soutenir le pays et éviteront que le pays soit plongé dans un sous-développement encore plus grand à cause du libre-échange. (26:33)

Judy Rebick, présidente du Comité canadien d'action sur le statut de la femme, a proposé une autre démarche. Ainsi, elle a fait état d'une déclaration relative à un accord commercial de remplacement que son organisme a contribué à mettre au point à l'occasion d'une rencontre tripartite non gouvernementale, qui s'est tenue à Mexico. Cet accord engloberait un programme social assorti de mesures visant à assurer le plein emploi, des salaires convenables, des garanties concernant la qualité de vie, le plein accès aux mécanismes de règlement des différends pour toutes les parties lésées par des différends commerciaux et l'existence de sanctions commerciales applicables en cas de dérogation aux droits de la personne et du travail. Son contenu devrait également être compatible avec les principes du développement durable et prévoir des fonds compensatoires pour améliorer l'infrastructure et minimiser les coûts d'intégration. De même, les niveaux de vie devraient être harmonisés de façon à être les plus élevés possible.

Le processus de consultation

Le ministre du Commerce extérieur, Michael Wilson, a déclaré que le processus de consultation par l'intermédiaire du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE) s'inscrivait dans un processus plus vaste qui a donné au gouvernement une bonne idée des différents intérêts en cause et des répercussions que différentes positions à la table des négociations auraient :

Beaucoup d'opposants à l'ALENA sont d'avis que la libéralisation des échanges pourrait aussi se faire à l'extérieur du cadre du GATT grâce à la négociation d'accords sectoriels. Alexa McDonough, chef du Nouveau Parti démocratique de la Nouvelle-Écosse, est l'un des défenseurs de cette idée :

> . . . nous pensons que le Canada devrait adopter la méthode utilisée dans le Pacte de l'automobile, et que certains appellent le commerce administré. Toutes les parties concernées, les travailleurs, les secteurs d'activités, les municipalités, l'éducation et d'autres services publics, devraient participer à la définition des objectifs commerciaux. Les ententes commerciales devraient assurer la protection des intérêts de tous. On devrait prévoir des contrôles ou des ajustements pour prévenir les bouleversements coûteux et dramatiques que des modifications de la vie économique pourraient entraîner pour une région ou un groupe.
>
> Un partenariat économique, fondé sur la confiance et le respect mutuel, peut susciter une puissante mobilisation de toutes les ressources d'un pays ou d'un bloc commercial pour servir les mêmes objectifs économiques. (25:5)

Les défenseurs de l'ALE et de l'ALENA soutiennent que les États-Unis ne sont pas intéressés à des accords commerciaux sectoriels. Selon eux, il serait difficile d'obtenir une dérogation au GATT de façon que les accords sectoriels soient «sanctionnés» par le GATT. Leo Gerard, directeur national des Métallurgistes unis d'Amérique, rejette cet argument en donnant des exemples de secteurs commerciaux «gérés» par l'ALENA, notamment celui de l'automobile :

> . . . si elles (les exigences relatives au contenu) sont dans l'accord, bien qu'elles soient évidemment incompatibles avec cet accord soi-disant de libre-échange, c'est bien parce que les intérêts des puissants, et dans ce cas, de la puissante industrie automobile américaine, l'ont emporté sur les soi-disant principes de libre-échange. Donc, tandis que l'on se sert du mythe du libre-échange pour discréditer les interventions gouvernementales dans l'économie qui gênent les plus puissants, on ne l'utilise pas pour exclure les arrangements commerciaux et les outils de gestion commerciale que souhaitent les grandes sociétés les plus favorisées. (29:29)

À propos de l'intégration de l'industrie nord-américaine de l'acier et de l'incidence des différends sur le fonctionnement de cette industrie, M. Gerard a fait état de la proposition de son syndicat en faveur de l'adoption d'un accord commercial bilatéral pour l'acier «qui donnerait aux producteurs canadiens comme aux Américains un meilleur accès à leur marché respectif et garantirait une augmentation des échanges qui n'aboutirait pas à la détérioration de la qualité de vie dans un pays ou dans l'autre» (29:39). Un tel accord devrait prévoir des dispositions relatives aux subventions, aux marchés de l'État, aux recours commerciaux, en plus d'englober un article social et des «tarifs sociaux».

Les opposants à l'ALENA sont d'avis que les ententes commerciales visant tout un hémisphère et les autres accords du genre doivent faire l'objet d'une évaluation, mais que le modèle à partir duquel l'ALENA et, avant cela, l'ALE ont été élaborés n'est pas souhaitable. Tony Clarke du Réseau canadien d'action partage, comme beaucoup d'autres, ce point de vue :

> . . . nous disons depuis le début que nous ne sommes pas du tout contre l'idée d'un accord couvrant l'hémisphère ou tout le continent. Ce que nous faisons valoir, aussi clairement que nous le pouvons, c'est que le modèle à partir duquel on a élaboré l'ALE,

Les représentants de l'Association des exportateurs canadiens se sont dits eux aussi très en faveur du projet d'ALENA. Le président de l'association, l'hon. Gerald Regan, a soutenu que même si les échanges du Canada avec le Mexique ne représentent qu'un faible pourcentage de notre commerce extérieur, l'accord donnerait «au Canada accès à un marché très prometteur» (27:5). Après avoir analysé les divers aspects de l'accord, l'Association des exportateurs canadiens en est arrivée à la conclusion que nous pourrions accéder à ce marché très attrayant «sans être obligés de faire d'énormes concessions dans le cadre des négociations» (27:5).

Pour beaucoup d'opposants, une renégociation de l'accord trilatéral ne réussira pas à équilibrer les gains de façon convenable. À Calgary, par exemple, Gordon Christie, président pour la région de Calgary du Réseau canadien d'action, a soutenu que «la renégociation de l'ALE qu'implique l'ALENA empire un marché qui était déjà catastrophique». La plupart des opposants à l'ALENA proposent, comme stratégie commerciale de rechange, de procéder à une libéralisation du commerce plus lente et plus équilibrée en donnant aux négociations commerciales un caractère plus multilatéral par le biais notamment de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). De l'avis de bon nombre de témoins, il est beaucoup plus rentable pour le Canada d'adopter cette façon de procéder pour défendre ses intérêts commerciaux et, en particulier, limiter la capacité des États-Unis d'utiliser leur pouvoir économique comme outil de négociation.

Certains témoins ont fait ressortir les liens existant entre les questions actuellement discutées dans le cadre des négociations d'Uruguay du GATT et celles abordées dans l'ALENA, et souligné comment l'ALENA constitue, à bien des égards, une accélération de la libéralisation du commerce dont il est actuellement question au GATT. Ainsi, M. Ivan Bernier, directeur du Centre québécois de relations internationales à l'Université Laval, a déclaré ce qui suit :

> Il est clair qu'à bien des égards, le GATT est en train de réaliser des choses qui nous poussent dans la direction que représente l'Accord de libre-échange nord-américain. Il y a une même philosophie sous-jacente dans les deux types d'arrangement, une philosophie libérale du commerce. Dans un sens, que nous ayons ou non l'Accord de libre-échange nord-américain, il ne faut surtout pas croire que les choses seront très différentes ultimement à bien des égards. Le GATT est en train de mettre en place des arrangements qui vont beaucoup plus loin que ce que l'on retrouve dans l'Accord de libre-échange nord-américain. (26:7)

Par ailleurs, M. Bernier reconnaît que l'existence à la fois du GATT et de l'ALENA peut donner lieu à certaines tensions :

> . . . l'Accord de libre-échange nord-américain représente essentiellement une forme de régionalisation du GATT. . . On adopte les principes, les règles et les solutions fondamentales du GATT. On va plus loin que le GATT, mais en même temps, il n'est pas impossible qu'un Accord de libre-échange nord-américian, à plus forte raison s'il devient un accord de libre-échange hémisphérique, nous conduise vers des solutions régionales qui ne soient pas toujours très compatibles avec les solutions envisagées par le GATT au niveau international. Là, il pourra y avoir éventuellement certaines tensions. (26:11)

témoins défavorables à l'ALENA ont soutenu qu'à «l'instar de l'ALE, l'ALENA est conçu pour transférer le pouvoir des gouvernements démocratiquement élus pour le mettre dans les mains des sociétés transnationales et des élites technocrates».

Des stratégies commerciales appropriées

Les représentants des gens d'affaires canadiens se sont dits dans l'ensemble en faveur du projet d'ALENA et optimistes quant aux perspectives économiques offertes au Canada par un régime commercial trilatéral. Au niveau national, le Conseil canadien des chefs d'entreprises, la Chambre de commerce du Canada, l'Association des manufacturiers canadiens et l'Association des exportateurs canadiens ont tous appuyé vigoureusement l'accord proposé.

Le président du Conseil canadien des chefs d'entreprises, Thomas d'Aquino, a indiqué que son organisation croit que le projet d'ALENA se traduira par des avantages à court et à long terme pour les entreprises canadiennes, le principal étant «l'ouverture du marché mexicain aux biens, aux services et aux investissements canadiens sur un pied d'égalité avec les États-Unis» (19:4). Selon M. d'Aquino, «les négociateurs commerciaux du Canada ont réussi à préserver dans l'ALENA l'essentiel des gains réalisés sous le régime de l'ALE» (19:4), et l'ALENA, en fait, «constitue même une amélioration dans un certain nombre de domaines grâce au règlement de plusieurs problèmes auxquels a donné lieu l'application de l'ALE» (19:4). Par ailleurs, il a souligné la nécessité d'évaluer la menace que semble poser le Mexique sur le plan de la concurrence à la lumière du modeste volume des échanges bilatéraux Canada-Mexique : «En fait, un quadruplement de nos exportations annuelles au Mexique équivaudrait à environ deux semaines de nos exportations actuelles aux États-Unis!» (19:5)

M. Timothy Reid, président de la Chambre de commerce du Canada, a fait observer que l'ALENA proposé satisfaisait aux quatre objectifs établis par son organisation au début des négociations trilatérales : conserver et renforcer l'ALE; promouvoir le principe de la libéralisation du commerce; encourager les gens d'affaires à investir au Canada et à y nouer des alliances commerciales; et accroître l'accès du Canada au marché mexicain. L'accord proposé possède également d'autres attributs positifs et nécessaires : il est conforme à l'accord du GATT; les règles d'origine ont été clarifiées et consolidées, grâce en partie à un système amélioré de repérage; le processus de règlement des différends a été renforcé, des délais plus courts ayant été prévus; le secteur canadien de la gestion des approvisionnements demeure exempt; et l'ALENA est le premier accord commercial qui comporte d'importantes dispositions touchant l'environnement.

Le président de l'Association des manufacturiers canadiens, Stephen Van Houten, a dit que les membres de cette dernière «appuient énergiquement cet accord» (17:4), pour des raisons à la fois «agressives» et «défensives». Dans le premier cas, il a expliqué que le Mexique offre aux membres de l'association des débouchés très importants et attrayants. Dans le deuxième cas, M. Van Houten a signalé que l'industrie mexicaine constitue une menace de taille sur le plan de la concurrence pour les fabricants canadiens au Canada et aux États-Unis, et qu'il continuera à en être ainsi. Il a fait valoir que nous «faisons concurrence au Mexique depuis des années, non pas sur notre propre marché, mais surtout aux États-Unis» (17:7). Selon M. Van Houten, le projet d'ALENA est la stratégie à adopter pour se bâtir une économie à productivité accrue, à forte valeur ajoutée et à salaires élevés. Une telle stratégie ne peut, à son avis, s'appuyer sur des politiques visant à maintenir des activités et des emplois à faible valeur ajoutée et utilisant peu de technologie.

qui sont aussi importantes et auxquelles tous les paliers de gouvernement devraient s'intéresser immédiatement, notamment la dette, le déficit, les défis de l'éducation, de la formation et de l'adaptation, sans compter une meilleure coordination et intégration des politiques provinciales et fédérales. (19:23)

Une question de souveraineté

Les défenseurs de l'ALENA et d'autres accords commerciaux internationaux ont soutenu que le Canada sera mieux en mesure de préserver sa capacité d'agir indépendamment de l'influence d'autres pays (c'est-à-dire de protéger sa souveraineté) s'il négocie des règles de conduite avec ses partenaires commerciaux. Cette approche est préférable à l'absence de règles étant donné le peu d'influence qu'exerce le Canada sur ses partenaires commerciaux en raison de la taille relative de son économie et de sa relativement grande dépendance du commerce.

Les partisans de l'ALENA, comme Thomas d'Aquino du Conseil canadien des chefs d'entreprises, insistent sur le fait que les accords commerciaux évoluent au même rythme que les intérêts de leurs signataires :

> Les accords commerciaux entre pays ne sont pas figés. Ils font l'objet de fréquentes révisions, qui leur confèrent une dimension dynamique, ce qui est tout à fait indiqué. Ils sont souvent le point de départ d'une coopération plus approfondie et plus large entre les pays qui commercent entre eux. . .
>
> Il est à peu près certain que la clause d'accession (prévue dans l'ALENA) incitera plusieurs autres pays des Amériques à adhérer à celui-ci avant la fin de la décennie. Parallèlement, il se pourrait bien que les règles et les mécanismes institutionnels prévus dans l'ALENA soient modifiés ou précisés à la lumière des nouveaux objectifs et priorités des pays signataires. (19:9)

À propos des mécanismes de règlement des différends prévus dans l'ALENA, Simon Potter, associé chez Ogilvy, Renault, a souligné que tout accord mettait en cause la question de la souveraineté :

> Il y a une certaine érosion de la souveraineté dans le cas du chapitre 19, portant sur le mécanisme bilatéral de règlement des différends. Cependant, si un pays veut éviter toute perte de souveraineté, il n'a qu'à éviter de signer des traités. Le mariage implique une certaine perte de souveraineté. Il en va de même pour un traité. La seule autre possibilité consiste à s'abstenir. (20:17)

D'autres témoins, cependant, ont critiqué cet argument. Maude Barlow, présidente du Conseil des Canadiens, a soutenu que l'expansion de l'ALE «pour englober le continent, et éventuellement l'hémisphère, correspond à la création de ce que nous appelons une constitution économique continentale». Elle a maintenu qu'un tel arrangement «limitera encore le pouvoir des Canadiens de décider de leurs propres politiques sociale, économique et étrangère, ainsi que dans le domaine des ressources. On bafoue la souveraineté politique du Canada.» (17:27)

Le Réseau canadien d'action a manifesté sa vive opposition à l'ALENA proposé. Son président, Tony Clarke, a indiqué que l'accord proposé «ne servira qu'à accélérer le processus d'érosion de la souveraineté politique et économique du Canada». Lui-même et beaucoup des

De nombreux témoins sont aussi d'avis que le Canada doit mettre de l'ordre dans son économie et tirer parti de ses propres avantages avant de regarder vers l'extérieur. Le président du CTC, Robert White, est l'un de ceux qui ont insisté sur ce point :

> L'expérience des autres pays devrait nous rappeler qu'une économie nationale forte est la condition préalable à toute réussite sur les marchés internationaux. Le commerce est un élément important de toute économie saine, mais ce n'est pas le seul. Si nous voulons que notre participation à une économie internationale soit un succès, nous devons établir ici, chez nous, une base économique forte, productive et innovatrice. Notre histoire nous rappelle que cette base sera établie non par le seul recours aux forces du libéralisme économique, mais par des politiques industrielles et commerciales actives et dirigées, politiques qui stimuleront la productivité et la compétence des Canadiens et des Canadiennes. (35:25)

Compte tenu des politiques fiscale et monétaire du Canada ces dernières années, John Crispo, professeur d'économie politique à l'Université de Toronto, soutient que l'adaptation représente un défi énorme pour l'industrie canadienne :

> Tout juste après la signature de l'ALE, les taux d'intérêt ont grimpé en flèche, le dollar aussi. Nos taux d'intérêt se situaient à cinq bons points de pourcentage au-dessus des taux américains et le coût du capital met à mal nombre de nos industries. Le dollar est passé de 78c. à 86c. US. C'est de là que vient tout le mal et..., ce facteur est dû en retour à l'ampleur des déficits et de l'endettement de nos gouvernements... Si nous ajoutons à cela la récession qui a sévi en Amérique du Nord et partout dans le monde, il est assez étonnant que nous ayons fait aussi bonne figure. (36:23)

Catherine Swift, vice-présidente principale et directrice générale de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, convient que les politiques gouvernementales ont rendu l'adaptation difficile, en particulier pour la petite entreprise :

> . . . (lors d'un sondage auprès de nos membres) nous avons constaté que le gouvernement canadien a compté énormément — certains diraient uniquement — sur l'ALE pour qu'il catalyse l'adaptation structurelle dans les milieux d'affaires, sans s'assurer toutefois qu'il existait d'autres politiques pour faciliter cette adaptation. Les politiques budgétaires et les politiques monétaires en particulier ont nui considérablement à la capacité des entreprises de s'adapter à l'ALE, parce qu'elles ont créé un contexte d'impôts élevés et de taux de change élevés qui a pipé les dés contre la compétitivité des entreprises.
>
> L'incapacité des provinces canadiennes de s'entendre sur la réduction et sur l'élimination éventuelle des obstacles au commerce interprovincial, malgré les preuves qui démontrent les dommages causés par de tels obstacles, demeure aussi une honte nationale. Alliés au grave ralentissement du cycle des affaires, ces facteurs ont presque garanti en fait que l'adaptation à l'ALE serait aussi difficile que possible pour les petites et moyennes entreprises du Canada. (32:23)

Timothy Reid, président de la Chambre de commerce du Canada, a formulé un commentaire semblable au sujet du rôle de l'ALENA dans la stratégie économique globale du Canada :

> . . . les accords commerciaux ne sont pas une garantie, qu'ils ne seront pas une panacée pour tous les problèmes auxquels le pays fait face. L'ALENA fait partie d'un ensemble de politiques gouvernementales canadiennes. Il existe des questions de nature interne

offertes et les menaces posées par l'ALE. L'évaluation de l'incidence relative de ces facteurs n'a cependant pas fait l'unanimité. Parmi les témoins qui ont soutenu que l'ALE a eu et continuera à avoir une incidence positive sur l'économie canadienne, Michael Walker, directeur exécutif du Fraser Institute, a été l'un des plus catégoriques.

> Il est absolument absurde de prétendre que l'évolution actuelle de l'emploi dans le secteur manufacturier au Canada est due essentiellement à l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Dans les deux pays, on constate l'intervention des mêmes forces inexorables qui entraînent une baisse de l'emploi dans le secteur manufacturier, et cette évolution va se poursuivre. (21:9)
>
> Au cours des cinq dernières années, le Canada se trouvait dans une situation particulièrement favorable par rapport aux États-Unis, et il a pu maintenir, en dépit des tendances historiques, une plus grande part de ses emplois dans le secteur manufacturier. Dans ces conditions, on peut prétendre que l'accord de libre-échange a produit un effet net positif sur l'emploi dans le secteur manufacturier canadien. (21:10)

Ce point de vue diffère radicalement de celui de Robert White, président du Congrès du travail du Canada :

> La réalité brutale à laquelle doit faire face la population canadienne aujourd'hui, c'est que notre économie est à son rendement le plus bas depuis la grande crise économique, qu'un travailleur sur cinq est en chômage ou est sous-employé, qu'en plus des personnes qui dépendent de l'assurance-chômage, presque une personne sur 10 doit maintenant avoir recours au bien-être social; que les services publics et les services sociaux et les programmes de sécurité du revenu sont maintenant comprimés plutôt qu'élargis en faveur des victimes de la récession, et qu'il n'y a pas encore de reprise digne de ce nom en vue.
>
> Le Congrès du travail du Canada ne prétend pas que l'ALE soit le seul facteur de la crise. Mais ce que nous affirmons, c'est que l'accord de libre-échange est un facteur indépendant qui a contribué dans une large mesure à la crise et que cette entente a empiré les choses. (35:24)

Daniel Schwanen, analyste principal en matière de politiques à l'Institut C.D. Howe, soutient qu'il est important de différencier les industries qui ont été touchées par l'ALE de celles qui ne le sont pas et d'évaluer dans quelle mesure le commerce avec d'autres pays que les États-Unis a modifié le paysage commercial canadien :

> Nos exportations qui ne se sont pas encore redressées sont dans des secteurs comme la pâte et le papier journal, les machines agricoles, par exemple, des secteurs qui n'ont rien à voir avec le libre-échange. Le commerce était déjà libéralisé dans ces secteurs avant le libre-échange et, par conséquent, c'est là qu'intervient le facteur cyclique dans la faiblesse de nos exportations au cours des dernières années. Là où nos exportations se sont améliorées, c'est dans des secteurs comme l'équipement de bureau, l'équipement de télécommunications, les instruments de précision et divers produits finis, dont le commerce a été libéralisé par l'Accord de libre-échange.
>
> Il y a en plus un écart que l'on peut remarquer à l'intérieur même de ces secteurs, sur le plan de nos exportations à destination des États-Unis par rapport aux exportations vers les autres pays du monde. C'est dans les exportations vers les États-Unis où l'on a constaté une nette amélioration, tandis que celles vers les autres pays ont stagné. (35:49)

> dispositions vitales de règlement des différends prévues au chapitre 19 et préservé notre position sur les contingents de l'article XI de l'accord général qui appuie nos programmes de gestion de l'offre. (13:8)

M. Wilson a également fait ressortir plusieurs «améliorations» que comporte l'ALENA par rapport à l'ALE :

> Les améliorations apportées aux règles de l'ALE nous permettront de régler les récents problèmes de règle d'origine concernant Honda et de mieux nous armer pour éviter des problèmes de même nature à l'avenir. Les procédures améliorées d'administration des douanes nous aideront à réfréner les élans discrétionnaires des douaniers américains. Nous ne parviendrons jamais à éviter les différends commerciaux mais nous pourrons les régler. Les mécanismes améliorés de règlement des différends commerciaux dans l'ALENA nous donneront un avantage qu'un seul autre pays au monde possédera. (13:8)

M. Wilson a fait valoir que l'accord proposé offrirait de nouvelles occasions d'affaires aux entreprises canadiennes. Pour montrer à quel point elles espèrent tirer profit d'un arrangement commercial plus ouvert, il a dit que près de 3 000 entreprises canadiennes s'étaient renseignées sur le marché mexicain à notre ambassade à Mexico au cours du premier semestre de 1992. Cet intérêt explique également la récente augmentation de 108 p. 100 des exportations canadiennes vers le Mexique qui sont passées à 496 millions de dollars au cours des huit premiers mois de 1992. M. Wilson a donné à entendre qu'un accès plus libre au marché mexicain ouvrait des perspectives particulièrement intéressantes aux entreprises canadiennes des secteurs des produits alimentaires de base, des aliments transformés, des logiciels d'ordinateur, des produits forestiers, des services financiers et d'ingénierie, des télécommunications, des pièces d'automobile, des technologies environnementales et de la construction.

Quant aux questions plus vastes liées à l'ALENA, les témoins se sont attachés principalement à quatre grands sujets : l'incidence macro-économique de l'ALE et ce à quoi le Canada devrait s'attendre, en conséquence, dans le cadre de l'ALENA; la souveraineté; les stratégies commerciales propres au Canada; et le processus de consultation.

L'incidence macro-économique de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Lorsqu'ils ont essayé de prédire l'incidence qu'allait avoir le projet d'ALENA sur l'économie canadienne, de nombreux témoins sont revenus sur la période qui s'est écoulée depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le 1er janvier 1989, pour évaluer son incidence économique et voir quelle leçon pouvait être tirée de l'expérience vécue. Cela a mené à au moins deux types de débats, à savoir : dans quelle mesure l'ALE, par comparaison à d'autres facteurs, a influé sur l'économie canadienne; et dans quelle mesure des conclusions peuvent être déduites d'indicateurs macro-économiques comme le PIB et le volume des échanges et de l'emploi.

Les témoins se sont dans l'ensemble entendus pour dire que l'économie canadienne subit actuellement de profonds changements attribuables à une myriade de facteurs intimement liés comme la restructuration des entreprises à l'échelle internationale, la récession mondiale qui se prolonge, la révolution des technologies et des télécommunications, de même que les occasions

LE CONTEXTE MACRO-ÉCONOMIQUE

Les audiences se sont ouvertes par une déclaration préliminaire de l'honorable Michael Wilson, ministre du Commerce extérieur. Celui-ci a expliqué que le Canada a une politique commerciale à deux volets : veiller au succès des négociations commerciales multilatérales d'Uruguay qui se sont déroulées dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT); et chercher à conclure les arrangements commerciaux régionaux qui sont dans l'intérêt du Canada. Cette politique à double volet s'inscrit dans la stratégie économique plus vaste du gouvernement fédéral :

> Au volet commercial de la stratégie du gouvernement correspondent les mesures que nous avons prises sur le plan intérieur. Nos efforts pour réduire le déficit, promouvoir la stabilité des prix, alléger le fardeau de la réglementation, privatiser certaines sociétés d'État, encourager le recyclage des travailleurs et le relèvement de leurs qualifications personnelles, moderniser notre infrastructure et accroître la valeur ajoutée dans notre économie, tout cela tend à rendre le Canada plus avantageux comme lieu d'investissements et de travail. (13:7)

Selon M. Wilson, le gouvernement fédéral s'est fixé trois buts stratégiques au début des négociations trilatérales :

1. obtenir pour les produits, les services et les capitaux canadiens l'accès au marché mexicain en croissance rapide, sur un pied d'égalité avec nos concurrents américains;

2. faire en sorte que le Canada demeure un endroit intéressant pour les investisseurs désireux de desservir tout le marché nord-américain;

3. préserver tous les avantages que le Canada avait négociés dans l'ALE et, si possible, améliorer les dispositions de l'ALE du point de vue du Canada. (13:7)

Lorsqu'il a évalué la performance des négociateurs canadiens à l'égard de ces trois objectifs, M. Wilson a dit que les négociations de l'ALENA connaissaient «sans conteste un dénouement positif» (13:7). Il a fait observer que nous avions «obtenu, pour nos biens, nos services et nos investissements, un bien meilleur accès au Mexique, marché en pleine croissance» et que grâce à «un cadre intégré de règles pour un marché de 360 millions de consommateurs, le Canada [demeurait] du coup un des meilleurs endroits au monde où investir» (13:8).

Quant à la conservation des avantages découlant de l'ALE, M. Wilson a attiré l'attention sur plusieurs dispositions qui ont été reprises dans le projet d'ALENA :

> Nous avons préservé l'exemption touchant les industries culturelles, gardé le Pacte de l'automobile, maintenu la pré-sélection et les seuils d'Investissement Canada, protégé la capacité du gouvernement de dispenser des services sociaux, incorporé les

Table des matières

LES AUDIENCES 1

LE CONTEXTE MACRO-ÉCONOMIQUE 1

L'incidence macro-économique de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis 2

Une question de souveraineté 5

Des stratégies commerciales appropriées 6

Le processus de consultation 9

QUESTIONS SPÉCIFIQUES 11

Chapitre 3 : Traitement national et accès aux marchés 11

Annexe 300-A : Commerce et investissement dans le secteur de l'automobile 11

Annexe 300-B : Produits textiles et vêtements 13

Chapitre 6 : Produits énergétiques et produits pétrochimiques de base 16

Chapitre 7 : Agriculture 17

Ressources en eau 19

Chapitre 12 : Commerce transfrontières des services 19

Chapitre 13 : Télécommunications 21

Chapitre 14 : Services financiers 22

Chapitre 15 : Politique de concurrence, monopoles et sociétés d'État 23

Chapitre 19 : Examen et règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs 23

Chapitre 20 : Procédures de règlement des différends 24

Normes de travail 25

L'ALENA et les droits de la personne 27

Politiques canadiennes d'adaptation de la main-d'oeuvre 29

Environnement 31

ANNEXE A : LISTE DES TÉMOINS 35

RÉSUMÉ DES TÉMOIGNAGES

Entendus entre le 17 novembre 1992 et le 17 février 1993

Le 5 février 1991, le premier ministre du Canada et les présidents des États-Unis et du Mexique annonçaient leur intention de chercher à conclure un Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Les négociations officielles ont été entamées lorsque les ministres du Commerce des trois pays se sont réunis à Toronto en juin 1991. Leurs négociations ont abouti et les éléments d'un Accord de libre-échange nord-américain ont été rendus publics le 12 août 1992. Le projet de texte de cet accord a été publié le 7 octobre 1992, paraphé par les chefs des trois gouvernements à San Antonio (Texas) le 12 octobre 1992 et signé officiellement le 17 décembre 1992. Sous réserve de son approbation dans chacun des trois pays, l'Accord de libre-échange nord-américain devrait entrer en vigueur le 1er janvier 1994.

Le 15 septembre 1992, le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur de la Chambre des communes a adopté à l'unanimité une motion autorisant son Sous-comité du commerce extérieur à entreprendre une étude du projet d'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Le Sous-comité devait débuter ses travaux tout de suite après l'adoption de la motion du Comité permanent. Toutefois, la Chambre s'est ajournée pour se préparer au référendum national sur l'accord de Charlottetown, le 26 octobre 1992, retardant ainsi les travaux du Sous-comité. Lorsque le Parlement est revenu, le 16 novembre, le Sous-comité a tenu sa première audience, à laquelle il avait convié l'honorable Michael Wilson, ministre du Commerce extérieur. Par la suite, des audiences publiques ont eu lieu à Ottawa, Vancouver, Calgary, Winnipeg, Halifax, Québec, Charlottetown, St. John's et Moncton. Le Sous-comité a entendu 124 organismes et/ou individus. Le texte qui suit est un résumé des principales questions soulevées au cours de ces audiences.

LE SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR

a l'honneur de présenter son

DEUXIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur a chargé le **Sous-comité du commerce extérieur** d'étudier l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Le Sous-comité a entendu des témoignages d'une grande variété de témoins et fait rapport de ses conclusions.

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Les greffières du Sous-comité

Marie Carrière

Diane Diotte

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS A INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Marie Carrière

Diane Diotte

Clerks of the Sub-Committee

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 40

Le mardi 23 février 1993

Président: Pat Sobeski, député

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 40

Tuesday, February 23, 1993

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

Y COMPRIS:

Le Deuxième Rapport

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

INCLUDING:

The Second Report

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991–1992–1993

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991–92–93

CA1
XC 11
-E102.

Governm
Publicati

CANADA

INDEX

SUBCOMMITTEE ON

International Trade

OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

LIBRARY

HOUSE OF COMMONS

Issues 1–40 • 1991-1993 • 3rd Session • 34th Parliament

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

GUIDE TO THE USER

This index is subject–based and extensively cross–referenced. Each issue is recorded by date; a list of dates may be found on the following page.

The index provides general subject analysis as well as subject breakdown under the names of Members of Parliament indicating those matters discussed by them. The numbers immediately following the entries refer to the appropriate pages indexed. The index also provides lists.

All subject entries in the index are arranged alphabetically, matters pertaining to legislation are arranged chronologically.

A typical entry may consist of a main heading followed by one or more sub–headings.

Income tax
Farmers
Capital gains

Cross–references to a first sub–heading are denoted by a long dash.

Capital gains *see* Income tax—Farmers

The most common abbreviations which could be found in the index are as follows:

1r, 2r, 3r. = first, second, third reading A = Appendix amdt. = amendment Chap = Chapter g.r. = government response M. = Motion o.q. = oral question qu. = question on the *Order Paper* R.A. = Royal Assent r.o. = return ordered S.C. = Statutes of Canada S.O. = Standing Order

Political affiliations:

BQ	Bloc Québécois
Ind	Independent
Ind Cons	Independent Conservative
L	Liberal
NDP	New Democratic Party
PC	Progressive Conservative
Ref	Reform Party of Canada

For further information contact the
Index and Reference Service — (613) 992–8976
FAX (613) 992–9417

INDEX

HOUSE OF COMMONS SUBCOMMITTEE

THIRD SESSION—THIRTY-FOURTH PARLIAMENT

DATES AND ISSUES

—1991—

June: 20th, 1.

October: 10th, 1.

—1992—

February: 11th, 2; 12th, 3; 18th, 4.

March: 17th, 5; 19th, 6.

April: 2nd, 7; 7th, 8; 28th, 9.

June: 4th, 9th, 11.

November: 17th, 12, 13; 18th, 14; 24th, 15, 16, 17; 25th, 18; 26th, 19, 20; 30th, 21.

December: 1st, 22; 2nd, 23; 3rd, 24; 7th, 25; 8th, 26; 9th, 27; 10th, 28.

—1993—

February: 3rd, 29th; 4th, 30, 31; 9th, 32, 33; 10th, 34; 11th, 35, 36; 15th, 37; 16th, 38; 17th, 39; 23rd, 40.

N.B. There is no issue 10.

Aboriginal people
Human rights, **34**:53
North American Free Trade Agreement, **21**:102; **34**:36-7

Abrogation clause *see* Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement

Access Mexico Consulting Corporation
Mandate, membership, **22**:47
See also Organizations appearing

Accession clause *see* Environmental standards—North American Free Trade Agreement; General Agreement on Tariffs and Trade; North American Free Trade Agreement

Action Canada Network
Canada Under Siege see Employment—Canada-United States Free Trade Agreement
Mandate, membership, **18**:5, 15
Which Way for the Americas, **18**:12
See also Appendices; North American Free Trade Agreement—Studies
See also Committee—Documents; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Action Canada Network (Alberta)
Mandate, membership, **23**:5
See also Committee—Documents; General Agreement on Tariffs and Trade; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Action Canada Network—British Columbia
Mandate, membership, **22**:89
See also General Agreement on Tariffs and Trade; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Advisory Council on Adjustment (de Grandpré Commission) *see* Employment—Training; Labour adjustment programs

Agenda and procedure subcommittee *see* Procedure and Committee business

Agricultural Institute of Canada *see* Organizations appearing; Water—Exports

Agriculture
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **23**:54-5; **37**:60, 93-4
Potato industry, Prince Edward Island, impact, **25**:118; **37**:51, 60-1; **39**:10, 26-7
See also Agriculture—Subsidies
Competitiveness, **24**:14, 109
Crow rate, changing, **24**:102-3, 105
Economic impact, **24**:99-100, 107
Employment, **24**:111
Environmental considerations, global warming, **2**:12-3; **21**:29-30
Exports, income, percentage, **24**:13-4, 99-101, 106-8, 110-1
Dollar, exchange rate, impact, **24**:31-2
Mexico, **24**:32, 96-8, 101-2, 107, 109-10
General Agreement on Tariffs and Trade negotiations, **1**:9, 14-5, 31; **2**:17, 24; **6**:14, 20; **7**:18; **17**:39; **23**:21-2; **24**:22, 87, 92, 103-4; **37**:12, 94
Aggregate measure of support (AMS), **1**:14-5, 21-2, 28-9
Article XI *see* Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade

Agriculture—*Cont.*
General Agreement on Tariffs and Trade...—*Cont.*
Atlantic provinces, **39**:62
Countervailing duties, **1**:13; **2**:14-5
Dairy industry, **1**:14-6, 25; **9**:19; **24**:87
Developing countries, position, **1**:11
European Economic Community position, **1**:11-2, 17, 21, 25; **6**:20; **7**:20; **9**:16-7
Export subsidies, **1**:12-5, 28-9; **2**:20
"Green bucks" support, **1**:13, 15-6, 23, 27; **2**:5, 14, 20
Poultry industry, **1**:16
Producer levies, producer finance programs, **1**:22-3
Quebec, **2**:14
Tariffs, **1**:13, 16, 23, 25; **2**:20; **6**:15-6
United States position, **1**:11, 15-6, 21-2; **6**:15-6
See also Agriculture—Subsidies
North American Free Trade Agreement, impact, **3**:9; **17**:28; **21**:25; **22**:126; **23**:55, 100-1, 106, 117; **24**:13, 21-2, 31, 52-3, 59, 96, 99-101, 104, 108; **26**:44; **37**:6, 11-2, 21-2, 70, 94
Anti-dumping, countervailing duties, **37**:9-10
Atlantic provinces, **39**:62
European Economic Community, comparison, **24**:103
Horticultural industry, impact, **37**:9
Mexico, markets, opening, **23**:118-20; **24**:96-7, 102
Pesticides, use, **37**:10
Prince Edward Island, impact, **37**:71
Standards, health and safety, sanitary, phyto-sanitary, **37**:10-1, 16-8, 23
See also Agriculture—Subsidies
Policy, **21**:34
Subsidies
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **37**:8-9, 20
Canadian Wheat Board, relationship, **24**:91
General Agreement on Tariffs and Trade, **1**:14-5, 20-2, 28; **2**:14; **7**:12-3; **37**:14
North American Free Trade Agreement, impact, **24**:15-6; **37**:8-9, 20, 22
United States Export Enhancement Program, etc., **24**:14-6, 22, 87, 92-3, 103, 105-7; **37**:8-9, 13-4, 19-20, 22
Canada Grains Council study, **24**:103
Water, relationship, **21**:29-30, 33
See also Prince Edward Island—Economic conditions; United States

Agriculture Department *see* Committee—Public hearings

Aid *see* External aid; Trade—Tied aid

Air transportation
Canada-United States Free Trade Agreement, **38**:11, 14-5
Helicopters
EH-101 purchase, **38**:15-6
See also Air transportation—North American Free Trade Agreement
North American Free Trade Agreement, **38**:10-2, 15, 21
Helicopters, **38**:8-10, 12-3
Military equipment, supplies, utilizing, **38**:7, 9, 15-6
Regulations, United States/Canadian, changes, **38**:6-8, 10, 12, 19-20
Taxes, United States/Canadian, impact, **38**:8, 12, 17
Transport Department, role, **38**:6
Ownership, foreign, sovereignty issues, **38**:12-3

Air transportation—*Cont.*
Pilots, **38**:18
Salaries and wages, **38**:17-8

Airline industry
Deregulation, Fraser Institute position, **21**:16, 19
Reservation networks, retaining jobs in Canada, **21**:23
See also Telecommunications industry—Deregulation

Alberta
Canada-United States Free Trade Agreement, **23**:51, 103-4, 108, 111
North American Free Trade Agreement, **23**:66-7

Alberta Cattle Commission *see* Energy—Oil and natural gas resources

Alberta Federation of Labour
Mandate, membership, **23**:44
See also Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Alberta New Democratic Party Caucus *see* Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Alcoholic beverages *see* Beer industry

Allen-Bradley Co. *see* Manufacturing industry—World product mandate

Alleruzzo, John (Amalgamated Clothing and Textile Workers Union)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **33**:4-20

Althouse, Vic (NDP—Mackenzie)
Agriculture, **1**:20-3, 28
Financial services, **1**:19
General Agreement on Tariffs and Trade, negotiations, Committee study, **1**:19-23, 27-9; **2**:22-3
Intellectual property services, **2**:23
Service industry, **1**:20
Supply management, **1**:27-8; **2**:22-3

Amalgamated Clothing and Textile Workers Union
Membership, mandate, **33**:4, 16
See also Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Ambassadors
Canadian Ambassador for Fisheries Conservation *see* Gherson, Randolph

American Convention on Human Rights *see* Mexico—Human rights

Amnesty International *see* Committee—Witnesses; Mexico—Human rights

Amnesty International, Canadian Section *see* Organizations appearing

AMS *see* Aggregate measure of support

Anti-dumping duties *see* Agriculture—North American Free Trade Agreement; Canada-United States Free Trade Agreement—Countervailing duties; Chemical, petrochemical industry—Countervailing duties; General Agreement on Tariffs and Trade—Countervailing duties; North American Free Trade Agreement—Countervailing duties; Steel industry—Countervailing duties; United States—Countervailing duties

APECC *see* Asia Pacific Economic Co-operation Council

Appendices
Action Canada Network document, *Which Way for the Americas*, **18A**:1-123
Coalition québéçoise: négociations trilatérales brief, **26A**:1-19
Last Thread: An Analysis of the Apparel Goods Provisions in the North American Free Trade Agreement and the Impact on Women, Canadian Centre for Policy Alternatives report, submitted by National Action Committee on the Status of Women, **34A**:1-18

Aquaculture *see* Fisheries industry

Arseneault, Guy H. (L—Restigouche—Chaleur)
Canada-United States Free Trade Agreement, **33**:18
Employment, **33**:18-9
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **33**:17-9
Textile and clothing industry, **33**:17, 19

Article XI *see* Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade

Arts and culture
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **17**:26
North American Free Trade Agreement, impact, **17**:26-7

Asia *see* Exports; Trade

Asia Pacific Economic Co-operation Council *see* Trading zones

Assessing NAFTA: A Trinational Analysis of the North American Free Trade Agreement *see* Fraser Institute—Studies; North American Free Trade Agreement—Studies

Atlantic Farmers Council *see* Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade

Atlantic Fish Specialties Limited
Background information, **37**:34-5, 45
Competitiveness, **37**:36-7, 40
Employment, **37**:44-5
Exports, United States, **37**:34, 38, 41, 43
Headquarters, Prince Edward Island, problems, **37**:38-41
Markets, **37**:34-7, 40-3
Technological change, **37**:35, 40, 44
Trout, purchased from Idaho, **37**:35, 38, 41, 46
See also Organizations appearing

Atlantic provinces
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **25**:83, 88; **39**:8
Competitiveness, economic policy, impact, **25**:31, 73-4, 79-80, 84
Investment, foreign, **39**:59
Regional development, federal funding, decrease, **25**:88; **39**:5

Atlantic provinces—*Cont.*
Restructuring, education needs, identifying, **25**:78-9, 81, 83-4
See also Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade—North American Free Trade Agreement; Exports *passim*; Trade; Transportation industry

Atlantic Provinces Chamber of Commerce
Mandate, membership, **25**:70-1
See also Organizations appearing

Auto Pact *see* Automotive industry

Automotive industry
Auto Pact, impact, **24**:38; **25**:19, 26; **29**:44, 50; **30**:5, 7, 10, 17, 24, 30-1, 33, 37-8, 44-5, 47, 51, 53; **31**:5, 7-8, 11-2, 20, 23-4, 26-9, 31; **35**:37, 44-5, 55
General Agreement on Tariffs and Trade, approval, **33**:38
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **24**:38; **29**:49-50; **30**:5, 12, 17-8, 24, 30-1, 33, 36, 40, 45, 48; **31**:29, 32-3; **35**:43-4, 55
Employment, job losses, **30**:29, 31-2; **34**:16; **35**:44
Rules of origin, **30**:44; **31**:23-4, 28; **35**:44
See also Automotive industry—Honda
Canadian Labour Congress position, **35**:37
Competitiveness, costs, **24**:36-8; **29**:50; **30**:6-7, 9-11, 14, 16-7; **31**:10, 18-20
Dollar, exchange rate, **30**:13-4, 17; **31**:6
Employment, **30**:4-5, 14, 24-5, 49
Chrysler Corporation, 1980s, negotiated investment, mini-van plant, **35**:44
See also Automotive industry—Canada-United States Free Trade Agreement—North America Free Trade Agreement
Environmental standards, impact, **31**:21
Exports, Mexico, **17**:5-6; **30**:5, 7-8, 13, 20-1; **31**:8, 25, 29-30, 34
Fuel, alternatives, Chrysler Corporation, role, **31**:16-8
General Agreement on Tariffs and Trade, Uruguay Round, **30**:18, 26-7, 36, 39, 44, 46, 52; **31**:27, 31-4
European Economic Community, barriers, **30**:39
See also Automotive industry—Auto Pact
Government, industry roles, co-operation, **30**:27-9; **31**:7, 21
Honda, United States Customs report, 2.5% tariff, Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **3**:12-5, 24; **17**:8; **19**:30, **20**:5; **24**:23; **30**:5, 50
Imports, **30**:35, 37, 39, 47-8; **31**:28
Japan, **30**:25, 34, 36, 38, 40; **31**:11, 26
Mexico, **31**:33; **35**:54-5
Industrial policy, other countries, comparison, **30**:4
Investment, **30**:16-7, 25, 27, 31, 33-4, 38, 40, 46-8; **31**:13-4, 19; **32**:12
Japan, United States sites as opposed to Canadian, **30**:27, 42-3, 48-53; **31**:19
See also Automotive industry—Mexico
Labour costs, **30**:6-7, 16; **31**:11; **32**:12-3
Shaiken, Prof. Harley, study, **39**:47
See also Automotive industry—Mexico
Market, domestic, **30**:41; **31**:10, 19, 29, 33
Mexico, Maquiladora zone, **14**:21-2; **17**:19-20; **18**:32; **23**:117; **24**:83; **25**:49, 101; **26**:27; **29**:52; **30**:25-6, 53-4; **31**:5, 24-5, 32; **32**:37
Ford Motor Company, **17**:6; **18**:32; **23**:120-1; **31**:14
General Motors Corporation, use, **14**:30-1; **17**:6; **25**:91; **30**:24, 31, 38, 41; **31**:8-9, 31

Automotive industry—*Cont.*
Mexico, Maquiladora zone—*Cont.*
Investment, **30**:39
Labour costs, salaries and wages, training, productivity, etc., **17**:6; **22**:39-40; **23**:120; **24**:38-9; **25**:19; **30**:7, 13-4, 49; **31**:7, 9, 12, 29-32; **35**:27
See also Automotive industry—Exports—North American Free Trade Agreement
North American Free Trade Agreement, impact, **3**:10, 17-8; **13**:16; **14**:30-2; **17**:5, 13, 28; **21**:22; **24**:38, 79; **26**:27; **30**:5, 17, 25-6, 33, 35, 42, 48; **31**:4, 23, 26, 31, 33-4
Canadian Manufacturers Association studies, **17**:14
Duty drawback, **30**:46
Employment, impact, **14**:29-31; **17**:13; **19**:31; **30**:6, 11
Mexico, impact, **13**:25; **14**:30; **17**:13, 19; **23**:96, 100, 117-8; **30**:6, 39, 48; **31**:6, 10-1, 24, 29
Rules of origin, **14**:11, 28; **17**:28; **19**:30-1; **21**:21; **23**:100, 117; **29**:29; **30**:6-9, 18-9, 25-6, 34, 43-7, 50-2; **31**:5, 18-20, 25-8; **35**:44; **39**:26, 29
Studies, **14**:11
Ownership, **30**:27, 48
Plant closures, Caterpillar Corporation, example, **30**:28-30, 32; **35**:45
Research and development, retraining, **30**:4, 12-3, 32
Government, role, impact, tax credits, etc., **30**:15, 20; **31**:10-1, 15-6, 21-3
Restructuring, **18**:48; **30**:33
Rules of origin, **30**:34-6; **35**:45
See also Automotive industry—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement
Tariffs, **31**:5, 25-7
Training, **31**:15, 20-2, 33
See also Automotive industry—Mexico—Research and development
United States-Mexico agreement, excluding Canada, impact, **30**:21, 38-9; **31**:28-9
World product mandate, **36**:40

Automotive Parts Manufacturers' Association
Canadian Automotive Institute, relationship, **31**:15
Mandate, membership, **30**:4, 35
See also Organizations appearing

Axworthy, Chris (NDP—Saskatoon—Clark's Crossing)
References, meetings, absence due to father's death, **25**:25, 106

Axworthy, Hon. Lloyd (L—Winnipeg South Centre)
Procedure and Committee business
Agenda and procedure subcommittee, **1**:7
Business meeting, **1**:5, 7
Membership, **1**:5
Seminars, **1**:7

Bakvis, Peter (Coalition québéçoise: négociations trilatérales)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:40-1

Barlow, Maude (Council of Canadians)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:23, 27-9, 31-3, 35-7, 40-2
References *see* Mexico—Human rights

Barrett, David (NDP—Esquimalt—Juan de Fuca)
Agriculture, **9**:19; **24**:15-6, 22, 87, 92-3, 102-7; **37**:19-22
Air transportation, **38**:14-8
Alberta, **23**:111
Atlantic Fish Specialties Limited, **37**:44-5
Automotive industry, **3**:17-8; **22**:39-40; **24**:38-9; **35**:55; **39**:47
British Columbia, **23**:25; **39**:14-5
Canada-United States Free Trade Agreement, **3**:29-30; **13**:15, 17, 19; **22**:41-2; **23**:110-1; **24**:22-3; **35**:13; **37**:20, 78; **39**:13-4, 16-7
Canadian Helicopters Limited, **38**:14, 17-8
Canadian Union of Public Employees, **29**:15
C.D. Howe Institute, **35**:52-3
Chemical, petrochemical industry, **23**:37, 41-2
Committee, **3**:29; **12**:25-7; **13**:13-4; **14**:5, 11-2; **22**:88, 96, 133; **24**:30, 92, 121, 130-2; **34**:5-10; **37**:19, 92
Competitiveness, **37**:28
Connors Brothers Ltd., **39**:45-6, 48-9
Cooperatives, **39**:64
Corporations, **22**:112-4; **37**:28, 56-7
Diagnostic Chemicals Limited, **37**:27-9, 32
Drugs and pharmaceuticals, **24**:88
Economic conditions, **38**:75
Education, **22**:94
Employment, **22**:22, 39, 101; **23**:41-2; **24**:93; **29**:17; **35**:28-9
Energy, **22**:113; **23**:42-3; **37**:57-8; **39**:15, 25, 28, 47, 49
Environmental standards, **13**:31; **22**:54-6, 111; **24**:121
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **9**:18-9, 22
Exports, **3**:18-9; **13**:25, 31-3; **22**:30, 40-2; **37**:44, 78
Financial services, **36**:10-4
Fisheries industry, **37**:45-6; **39**:46
Food banks, **13**:19; **37**:79
France, **9**:18-9
General Agreement on Tariffs and Trade, **9**:19
Grain and oilseeds industry, **24**:17, 104
Health services, **21**:98-100; **37**:27
Hi Point Industries Ltd., **38**:75
Human rights, **39**:55
Intellectual property services, **38**:42
Investment, **29**:16-7; **35**:54; **39**:65
Labour adjustment programs, **35**:13
Labour unions, **35**:13-4
Manufacturing industry, **13**:17; **22**:39; **37**:78; **39**:16, 21-2
Mexico, **13**:33-4; **21**:97; **22**:39, 53-4, 60; **24**:23, 87-8, 120-1; **35**:13-4, 28, 52-4; **36**:11; **37**:22, 56, 89, 97; **38**:62; **39**:16, 47, 49, 55
New Brunswick, **39**:16, 22-5
New Brunswick Federation of Labour, **39**:21
Newfoundland & Labrador Coalition for Equality, **38**:32
Newfoundland, **38**:75, 82-3
North American Free Trade Agreement, **12**:10-5
Consideration, Committee study, **3**:4-6, 9, 16-20, 28-33; **13**:10, 13-5, 17-9, 25-7, 30-4; **14**:4-5, 11-6; **21**:77-9, 84-5, 97-100, 117; **22**:12, 21-3, 30-1, 33-4, 38-42, 44, 52-6, 60, 88-90, 94-7, 101, 111-4, 117, 132-3; **23**:25-6, 37, 41-4, 110-1, 119-20, 125; **24**:15-7, 22-4, 28, 30, 38-9, 49, 85, 87-9, 91-5, 99, 102-7, 116, 120-1, 130-2; **29**:4, 15-8; **34**:5-10; **35**:13-4, 16, 19-20, 28-30, 34, 37, 45, 52-5;

Barrett, David—*Cont.*
North American Free Trade Agreement—*Cont.*
36:10-4; **37**:19-23, 27-9, 32, 35, 44-6, 56-9, 74-5, 78-82, 84-5, 89, 92, 95, 97; **38**:13-8, 32-4, 41-3, 46, 50-1, 53, 61-2, 74-5, 77, 80, 82-3; **39**:13-7, 22-5, 28, 39, 45-9, 54-5, 57, 59, 63-5, 67
Perry, Edith, references, **37**:95
Prince Edward Island, **37**:79-80, 84-5
Prince Edward Island Federation of Labour, **37**:78-9
Procedure and Committee business
Budget, **12**:7-8
Business meeting, **12**:7-31
Chairman, **12**:22-4, 31
M. (McCreath), **12**:30
Documents, **39**:17
M., **3**:4-6, 30-1
Amdt., **3**:32-3
M., **34**:5
Meetings, **12**:10, 16-22; **24**:130-1; **34**:5-6; **35**:19-20
M., **12**:20-1
M. (McCreath), **12**:29-30
M. (Guilbault), **14**:4-5
Amdt., **14**:4
Members, **12**:23
Membership, M. (McCreath), **12**:30
Ministers, **13**:30
Motions, M. (McCreath), **12**:13-4
Printing, Ms. (Bertrand), **12**:8-9
Questioning of witnesses, **14**:15; **35**:34; **37**:19
Quorum, **29**:4
M. (F. LeBlanc), **12**:8
Studies, **12**:10-2
M., **12**:13, 15
Deferring, M. (McCreath), **12**:13-4
Travel, **34**:5-10
M., **12**:25-8
M., **12**:28-9
Witnesses, **3**:9; **12**:16, 28; **22**:133; **34**:8; **35**:19-20; **39**:59
Procurement policies, **35**:52; **38**:74; **39**:15
Pulp and paper industry, **3**:18-20; **39**:14
Quebec, **39**:14
References
In camera meeting, **11**:27-8
Language used, German, **39**:57
Witness, remarks, **21**:114-6
Service industry, **13**:17-8
Supply management, **9**:18-9; **21**:78; **24**:92; **37**:84-5
Telecommunications industry, **22**:12, 22-3
Ten Days for World Development, **37**:89
Textile and clothing industry, **24**:89, 91
Transportation industry, **24**:94-5; **38**:74; **39**:15
Trucking industry, **22**:111-2, 117; **24**:88; **38**:17
Ultimateast Data Communications Ltd., **38**:50-1, 75
United States, **24**:15, 39; **39**:55
Vancouver Board of Trade, **22**:112-3
Wine industry, **21**:77-9, 84-5; **22**:39
Wolf, Ed, references, **23**:125

Barry, Eric (Canadian Textiles Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **28**:22-6, 29, 31-5

Basken, Reg, (Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **33**:24-5, 27-8, 30, 33, 37, 39-40

Baxter, Barbara (Action Canada Network (Alberta))
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:7-14, 20-2, 25

Beau Diamond Management Consultants *see* Organizations appearing

Beauchesne, Eric *see* North American Free Trade Agreement—Statistics

Beaulieu, Allan (Beau Diamond Management Consultants)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:135-9

Beer industry
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **23**:51
See also New Brunswick

Bélair, Réginald (L—Cochrane—Superior)
Canada-United States Free Trade Agreement, **33**:29
Exports, **33**:39
Investment, **33**:27-8
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **33**:26-9, 39
Standards, workplace, labour, **33**:26-7

Bence, Jean-François (Committee Researcher)
References, *in camera* meeting, **11**:27

Bernier, Ivan (Laval University)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:5-18, 20-2

Bertrand, Gabrielle (PC—Brome—Missisquoi)
Exports, **13**:23-5
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **13**:23-5
Procedure and Committee business
Business meeting, **12**:15-6, 20
Meetings, **12**:16
M. (Barrett), **12**:20
Studies, M. (Barrett), **12**:15
References, *in camera* meeting, **11**:27-8
Trade promotion programs, Committee study, **4**:25-6

Bill C-91 *see* Patent Act Amendment Act, 1992

Bird, J.W. Bud (PC—Fredericton—York—Sunbury)
Atlantic provinces, **39**:11
Bird, references, **39**:57
Canada-United States Free Trade Agreement, **39**:12-3, 17, 27-9
Connors Brothers Ltd., **39**:43-5, 54
Cooperatives, **39**:66
Energy, **39**:28
Environmental standards, **39**:67
Exports, **39**:12, 27-8
Fisheries industry, **39**:43
General Agreement on Tariffs and Trade, **39**:13, 29
Manufacturing industry, **39**:25
Mexico, **39**:26
New Brunswick, **39**:11-2

Bird, J.W. Bud—*Cont.*
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **39**:11-4, 17, 25-9, 43-5, 54, 57-9, 66-7
Ontario, **39**:11
Pulp and paper industry, **39**:13, 26-7, 29
Sovereignty, **39**:58
Trade policy, **39**:54
Trading zones, **39**:26

Bjornson, David (PC—Selkirk—Red River)
Agriculture, **24**:21-2
Automotive industry, **24**:36-7; **31**:9, 21-2
Energy, **24**:37-8
Exports, **24**:36
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:21-2, 36-8, 67-8; **31**:9, 21-2
Transportation industry, **24**:67-8

Black, Dawn (NDP—New Westminster—Burnaby)
Committee, **34**:23
Employment, **34**:21
Environmental standards, **34**:23
Mexico, **34**:23
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:21, 23
Textile and clothing industry, **34**:21
Women, **34**:21

Blaikie, William (NDP—Winnipeg Transcona)
Automotive industry, **32**:37
Canada-United States Free Trade Agreement, **24**:58; **32**:11, 25-6
Committee, **24**:81-2
Drugs and pharmaceuticals, **24**:29, 57-8
Economic conditions, **32**:24
Employment, **32**:11
Environmental standards, **24**:56-7
Financial services, **32**:13
Health services, **24**:29-30
Manitoba, **24**:57-8
Mexico, **32**:11-3, 37
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:28-9, 56-9, 62-5, 71-2, 81-2; **32**:11-3, 24-7, 36-9
Small business, **32**:39
Taxes, **32**:37-8
Trade policy, **32**:26, 36
Transportation industry, **24**:62-5, 71-2
Trucking industry, **24**:65
Unemployment insurance, **24**:28-9

Bodkin, Jill (Vancouver Board of Trade)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:105-18

Bombardier *see* Europe—Canada-Europe relations

Border harassment *see* Exports—United States; Hi Point Industries

Bosley, Hon. John W. (PC—Don Valley West) (Chairman)
Aboriginal people, **34**:53
Agriculture, **1**:11; **37**:16-8, 61
Air transportation, **38**:11-3, 19-20
Atlantic Fish Specialties Limited, **37**:41-2

Bosley, Hon. John W.—*Cont.*
Canada-United States Free Trade Agreement, **37**:61, 75, 95
Canadian Helicopters Limited, **38**:11
Committee, **3**:29; **12**:6-7, 25-7; **37**:74-5, 92
Corporations, **37**:30
Crown corporations, **38**:38
Deficit, **37**:62-3
Diagnostic Chemicals Limited, **37**:33
Dollar, exchange rate, **38**:71-2
Economic conditions, **37**:77
Economic policy, **38**:72-3
Environmental standards, **38**:56
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **5**:13-4, 17-9, 24; **6**:7-10, 14, 23; **7**:7-8, 10-1, 14-7, 19
European Economic Community, **5**:17-9; **6**:7-10; **7**:7, 14-7, 19
Exports, **37**:41, 59-61, 76
Financial services, **2**:20
Fisheries industry, **38**:35-8
General Agreement on Tariffs and Trade, **3**:27-8; **7**:15; **37**:85, 95
Negotiations, Committee study, **1**:8, 11; **2**:7, 9, 11, 20-1, 23-4
Germany, **7**:10-1
Health services, **37**:29, 77
Hi Point Industries, **38**:55-6
Human rights, **34**:53, 55
Intellectual property services, **18**:20-2
Manufacturing industry, **37**:59, 76
Mexico, **34**:52-3; **37**:29, 63, 91; **38**:55-6, 61
Newfoundland, **38**:71, 73
North American Free Trade Agreement, **12**:12-5
Consideration, Committee study, **3**:4-6, 16, 27-33; **13**:27; **18**:18, 20-2, 24-5; **34**:52-3, 55; **37**:14-9, 29-30, 33, 41-2, 59-63, 72-8, 81-3, 85-6, 90-2, 95-6; **38**:6, 9, 11-4, 19-21, 33-9, 49-50, 54-6, 58, 61, 71-4
Prince Edward Island, **37**:82
Privatization, **37**:78
Procedure and Committee business
Agenda and procedure subcommittee, membership, M. (Monteith), **12**:30
Briefs, in language received, M. (McCreath), **12**:9
Budget, **1**:7-8; **12**:7-8
Business meeting, **1**:5-8; **12**:6-10, 12-7, 20-31
Chairman
Editorial remarks, **12**:22-4, 31
Electing, **12**:7
M. (McCreath), **12**:30
Documents, M. (Barrett), **3**:4-6, 30-2
Amdt., **3**:33
Meetings
Adjourning, M., **12**:31
Advertising, **12**:10, 16-7, 21-2, 31
M. (Barrett), **12**:20-1
M. (McCreath), **12**:29-30
Scheduling, M. (F. LeBlanc), **12**:9
Members, **1**:6
Called to order, **12**:23
Membership, **1**:5
M. (McCreath), **12**:30
Ministers, questioning, M. (F. LeBlanc), **12**:9-10

Bosley, Hon. John W.—*Cont.*
Procedure and Committee business—*Cont.*
Motions, deferring, M. (McCreath), **12**:13-5
Printing
500 copies, M. (Bertrand), **12**:8-9
Additional copies, M. (Bertrand), **12**:8-9
Questioning of witnesses, rotation by party, M. (F. LeBlanc), **12**:9-10
Quorum, meeting and receiving/printing evidence without, M. (F. LeBlanc), **12**:8
Seminars, **1**:8
Staff, M., **1**:6
Studies, Ministers providing, **12**:12
M. (Barrett), **12**:13, 15
Deferring, M. (McCreath), **12**:13-5
Travel, scheduling
M. (Barrett), **12**:25-8
M. (McCreath), **12**:27
M. (Barrett), **12**:29
Witnesses, inviting, **1**:7; **3**:8; **12**:16-7, 28
Lists, M. (MacLaren), **12**:29
Procurement policies, **38**:38, 72-3
Pulp and paper industry, **5**:13-4, 24
References
Chairman, **1**:3
In camera meeting, **11**:27-8
Standards of living, **37**:75
Supply management, **2**:23-4; **37**:15-6, 85-6
Ten Days for World Development, **37**:90
Trade, **37**:59, 61, 77-8
Trade policy, **37**:41-2; **38**:38-9
Trade promotion programs, Committee study, **4**:7, 11, 18, 22-3, 26, 29
Transfer payments to provinces, **37**:77
Trucking industry, **38**:55
Unemployment, **37**:76
United States, **37**:61

Boston, Alex (Nova Scotia Public Interest Research Group)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:121-6

Boyd, Mary (Social Action Commission and Prince Edward Island Action Canada Network; Social Action Commission)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:115-9; **37**:46-754, 56-63, 65-6, 96-7

Bribery *see* Mexico—North American Free Trade Agreement

Briefs *see* Appendices; Procedure and Committee business

British Columbia
Economic conditions, **39**:14
North American Free Trade Agreement, **22**:36, 47-9, 121-2; **23**:25
See also Trade

British Columbia Federation of Labour *see* North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

British Columbia Grape Marketing Board
Membership, mandate, **21**:80, 85

British Columbia Legislature *see* North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

British Columbia Teachers' Federation
Mandate, membership, **22**:79, 88
See also North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

British Columbia Wine Institute *see* Organizations appearing

British International Helicopters *see* Canadian Helicopters Limited

Broadbent, Hon. Edward (International Centre for Human Rights and Democratic Development)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:44-50, 52, 54, 58-60

"Brownsville babies" *see* Environmental standards—Mexico

Budget *see* Orders of Reference—North American Free Trade Agreement; Procedure and Committee business

Building an Island Economy *see* Prince Edward Island—Economic conditions

Business Council of British Columbia *see* Canada-United States Free Trade Agreement; Employment; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing; Trade

Business Council on National Issues *see* North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Business deductions *see* Taxes

Butland, Steve (NDP—Sault Ste. Marie)
References, *in camera* meeting, **11**:27
Steel industry, **4**:19, 21
Trade promotion programs, Committee study, **4**:19, 21

Butler, Bill (Hi Point Industries)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **38**:53-63

Calgary, Alta. *see* Committee—Travel

Calgary Chamber of Commerce
Mandate, membership, **23**:95
See also Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing; Taxes

California Public Utilities Commission *see* Energy—North American Free Trade Agreement

Callaghan, Patrick (Canadian Helicopters Limited)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **38**:5-20

Campbell, Bruce (Council of Canadians)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:30-1, 37, 42

Canada and a Mexico-United States Free Trade Agreement *see* North American Free Trade Agreement—Studies

Canada-Europe relations *see* Europe

Canada-France relations *see* France

Canada-Germany relations *see* Germany

Canada Grains Council *see* Agriculture—North American Free Trade Agreement

Canada Health Act *see* Health services—Medicare

Canada Post Corporation *see* Crown corporations—North American Free Trade Agreement

Canada Under Siege *see* Action Canada Network; Employment—Canada-United States Free Trade Agreement

Canada-United States Free Trade Agreement
Abrogation clause, **16**:24; **17**:33; **24**:34; **29**:15; **32**:25; **33**:29-30; **34**:28-30; **37**:11, 49, 69, 74
Alberta Federation of Labour position, **23**:50, 55
Alberta New Democratic Caucus position, **23**:61
Amalgamated Clothing and Textile Workers Union position, **33**:4
Approval process, **3**:29-30
Benefits, **5**:20; **7**:17; **13**:18-9; **21**:112; **22**:26-7, 30; **23**:65-6, 110; **24**:25, 94; **25**:98; **26**:25; **30**:5; **35**:25, 48, 58; **36**:22, 25; **37**:31, 75
Business Council of British Columbia survey, **22**:30-1
Calgary Chamber of Commerce position, **23**:107, 111
Canadian Federation of Independent Business, surveys, position, **32**:19-20, 22-3
Canadian Federation of Labour position, **35**:10, 13
Canadian Labour Congress position, **35**:21, 25-6, 28, 34
C.D. Howe Institute study, **35**:60
Competitiveness, **5**:10; **36**:24
Council of Canadians (Manitoba), position, **24**:33-4
Countervailing duties, anti-dumping actions, trade remedy laws, **15**:20-1; **16**:4-5, 7, 9, 12; **17**:20; **19**:11, 25; **20**:7-10, 20-4; **22**:44, 119; **23**:38-9; **24**:26, 77; **25**:64, 119; **26**:14, 29; **38**:27
Criticism, **24**:76; **25**:29, 98; **36**:22-3, 27; **37**:69; **39**:12
Dispute settlement, **1**:29-30; **3**:25-6; **16**:7-8, 18-9, 21, 27-8; **19**:24, 26, 28-9; **20**:4-6, 8-10, 13-4, 18-20, 24, 29; **22**:119; **23**:7, 21, 38-9; **24**:17-8, 26, 77; **25**:36, 61, 64-6; **26**:11, 14, 71; **29**:22, 38, 44; **30**:20, 23-4; **32**:10-1; **33**:34; **35**:50; **36**:24, 29; **37**:60-1, 95; **38**:39; **39**:9, 13, 18, 27-9
Extraordinary challenges procedure, **20**:11-2, 25; **26**:57, 59, 61-2; **36**:38
Panel system, process, delays, etc., **16**:5-7, 9-10, 14-5; **20**:5-7, 11, 16, 20, 27-8; **25**:57-8, 60-1, 69; **26**:13, 29, 73-4; **27**:7; **29**:35
Potter, Simon, member, **20**:8
Remand orders, **25**:57-8, 65
Softwood lumber case, **16**:12-7, 28; **20**:21-2; **21**:37-8, 72; **22**:35, 41-3; **25**:39, 61-2, 69; **26**:60; **27**:7; **33**:34-5; **39**:14
Steel industry, problems, government actions, **25**:35; **29**:29, 40-3, 45; **36**:37-8
United States Export Enhancement Program, case filing, **37**:20-1
United States legislation, overriding, **26**:64-5, 72-3; **27**:7
Dollar, exchange rate, relationship, **22**:41; **24**:26; **25**:83; **30**:14, 19; **35**:59; **36**:23, 26; **39**:22
Fraser Institute position, **21**:10
General Agreement on Tariffs and Trade, relationship, **20**:24; **24**:26, 58; **25**:16; **26**:11; **29**:23; **35**:41
Government, mandate, **23**:15
Halifax Board of Trade position, **25**:28
Interest rates, relationship, **25**:83; **29**:34; **36**:23
Japan, provisions extending to include, **22**:32-3
Job losses, Statistics Canada figures, **13**:15, 19

Canada-United States Free Trade Agreement—*Cont.*
Labour adjustment programs, **21**:11; **23**:104; **24**:49; **25**:11, 103; **26**:11, 15, 25, 37-8; **30**:19-20; **32**:11; **33**:5, 18, 29; **35**:59
Liberal Party position, **22**:102
National Farmers Union (Prince Edward Island) position, **37**:11-2
Negotiations, **3**:8; **16**:4-5, 22
Newfoundland & Labrador Coalition for Equality position, **38**:22
Private sector, involvement, **26**:10-1
Privatization, **37**:48
Provinces, role, authority, **21**:42; **22**:93; **39**:15
Public participation, reaction, **24**:30-1, 112-3; **25**:120; **26**:19
1988 election, **32**:25-6; **38**:63
Rules of origin, **3**:14; **14**:28-9; **17**:8; **19**:23; **24**:22-3
Sovereignty, **17**:32; **18**:17-8; **20**:17; **21**:58; **22**:7; **23**:22, 45, 51, 56, 62, 65; **24**:28, 117; **25**:20, 28-9, 97-8, 111-2, 116, 120; **35**:25, 30; **36**:29; **37**:50; **38**:54
Industrial policy, **24**:26-7, 35-6
National institutions, relationship, **37**:18
Regional development, **25**:7, 118; **39**:9-11, 15
Standards, harmonizing, **23**:24; **24**:76; **37**:68
Studies, **23**:67; **26**:48
Stanford, James, paper, **23**:63
Subsidies, defining, **13**:29; **14**:8-9; **15**:20-1; **17**:41; **20**:18; **21**:20; **22**:120; **23**:40; **24**:16, 26; **25**:36, 58-60, 62-4, 69, 118-9; **26**:29, 71; **27**:7-8; **30**:20; **33**:29, 34; **36**:38-9
Ten Days for World Development position, **37**:90
Termination, **23**:115; **25**:16, 18, 115-6, 119; **29**:37, 43-4; **30**:26
Trade balances, **13**:17; **29**:30-1; **35**:24, 34-5; **36**:23-4; **39**:13-4, 16-7
See also Agriculture; Air transportation; Alberta; Arts and culture; Atlantic provinces; Automotive industry; Beer industry; Chemical, petrochemical industry; Connors Brothers Ltd.; Crown corporations; Cultural industries; Drugs and pharmaceuticals—Patent Act Amendment Act, 1992 (Bill C-91); Economic conditions; Education; Employment; Energy; Engineering, consulting; Environmental standards; Exports—United States; Financial institutions; Financial services; Fisheries industry; Food services; Forest industry; General Agreement on Tariffs and Trade; Grain and oilseeds industry; Health services; Hi Point Industries; Imports; Investment; Manitoba; Manufacturing industry; Natural resources; New Brunswick; Newfoundland; North American Free Trade Agreement; Nova Scotia; Poverty; Procurement policies; Public sector; Research and development; Salaries and wages; Service industry; Small business; Social services; Standards, workplace, labour; Supply management; Telecommunications industry; Textile and clothing industry; Trade; Trade policy; Transfer payments to provinces; Transportation industry; Trucking industry; Unemployment insurance—Cutbacks; Water—Exports; Wine industry; Women

Canada-U.S.-Mexico Free Trade Negotiations: The Rationale and the Investment Dimension *see* North American Free Trade Agreement—Studies

Canada's Relations with the New Europe *see* Report to Committee—First

Canadian Apparel Manufacturers Institute *see* Organizations appearing

Canadian Association of Petroleum Producers
Mandate, membership, **23**:77, 80-1
See also Organizations appearing

Canadian Auto Workers
Mandate, membership, **30**:21-2
See also North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Canadian Automotive Institute *see* Automotive Parts Manufacturers' Association

Canadian Bankers' Association *see* Organizations appearing

Canadian Bar Association *see* North American Free Trade Agreement—Dispute mechanism

Canadian Catholic Organization for Development and Peace
Mandate, membership, **37**:54
See also North American Free Trade Agreement

Canadian Cattlemen's Association *see* General Agreement on Tariffs and Trade—Dispute settlement

Canadian Centre for Policy Alternatives *see* Appendices—*Last Thread*

Canadian Chamber of Commerce
Membership, **19**:30
Programs, Forum for International Trade, Focus 2000 *see* Employment—Training
See also North American Free Trade Agreement; Organizations appearing; Trade

Canadian Chemical Producers' Association
Mandate, membership, **23**:29

Canadian Environmental Law Association *see* Organizations appearing

Canadian Environmental Review *see* Environmental standards—Mexico

Canadian Environmental Review of the North American Free Trade Agreement *see* Environmental standards—North American Free Trade Agreement

Canadian Exporters Association
Mandate, membership, **27**:4
See also North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Canadian Federation of Independent Business
Mandate, membership, **32**:27
See also Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Canadian Federation of Labour
Mandate, membership, **35**:4, 16
See also Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Canadian-German Chamber of Industry and Commerce *see* Organizations appearing

Canadian Helicopters Limited
Background information, **38**:5-6, 14
British International Helicopters, relationship, **38**:5, 18-9

Canadian Helicopters Limited—*Cont.*
International operations, **38**:5-6, 8-10, 17-9
Transport Department, inspections, cutbacks adversely affecting, **38**:10-1
United Nations contracts, **38**:11
Okanagan Helicopters, relationship, **38**:18
Ownership, foreign, **38**:14
Procurement policies, impact, **38**:8, 14
See also Organizations appearing

Canadian International Development Agency
Projects, **22**:132

Canadian International Trade Tribunal
Dispute settlement, mechanism, public involvement, **16**:21-2
General Agreement on Tariffs and Trade, rulings, impact, **16**:28
See also Textile and clothing industry—Tariffs

Canadian Labour Congress *see* Automotive industry; Canada-United States Free Trade Agreement; Employment—Canada-United States Free Trade Agreement; General Agreement on Tariffs and Trade; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Canadian Life and Health Insurance Association, Inc.
Mandate, membership, **36**:4
See also Financial services—Insurance industry; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Canadian Manufacturers' Association
Membership, **17**:18
See also Automotive industry—North American Free Trade Agreement; Manufacturing industry—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Canadian Participation in U.S.A.-Mexico Free Trade Discussions, Preliminary Agricultural Perspectives *see* North American Free Trade Agreement—Studies

Canadian Pulp and Paper Association *see* Organizations appearing

Canadian Radio-television and Telecommunications Commission *see* Telecommunications industry—North American Free Trade Agreement

Canadian Steel Producers Association *see* Steel industry—United States

Canadian Steel Trades and Employment Congress *see* Employment—Canada-United States Free Trade Agreement

Canadian Textiles Institute
Mandate, membership, **28**:22
See also Organizations appearing

Canadian Union of Public Employees
Mandate, membership, **29**:4-5, 15
See also Organizations appearing

Canadian Wheat Board *see* Agriculture—Subsidies; Grain and oilseeds industry—Subsidies

Canola *see* Grain and oilseeds industry—Exports

Capital gains tax *see* Investment—Incentives

Carpet industry *see* Textile and clothing industry—Canada-United States Free Trade Agreement

Carrière, Marie (Committee Clerk)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **29**:25-6
Procedure and Committee business, briefs, distributing to all Members, **29**:25-6

Casey, Bill (PC—Cumberland—Colchester)
Atlantic provinces, **25**:79-81
Automotive industry, **25**:19, 101
Canada-United States Free Trade Agreement, **25**:35, 64-6
Committee, **25**:107
Economic policy, **25**:101
Employment, **25**:21, 99, 101
Engineering, consulting, **25**:49-51
Exports, **25**:21-2, 37, 49
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:19-22, 35, 37-8, 49-51, 57, 64-6, 79-81, 98-102, 107, 118
Nova Scotia, **25**:99-100, 102
Transportation industry, **25**:38
Unemployment, **25**:99

Caterpillar Corporation *see* Automotive industry—Plant closures

Cave, Roxanne (Oxfam Canada)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:128-32

C.D. Howe Institute
Economic predictions, **35**:52-3
See also Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing; Trade policy

Central Park Residence Group *see* Organizations appearing

Centre for Trade Policy and Law *see* Organizations appearing

Chairman, rulings and statements
Documents, producing, departmental officials requiring, Committee not allowed unless House itself can insist upon documents being laid before the House, **14**:23-4, not in order
Questioning of witnesses, Non-Committee Members, participation, unanimous consent required, **17**:21-2, consent denied
See also Procedure and Committee business

Charlottetown, P.E.I. *see* Committee—Travel

Charron, Lise (Canadian Textiles Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **28**:27-8, 30, 32-3, 36

Chauvin, Bruno (France, Embassy)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **9**:17-8

Chemical, petrochemical industry
Canada-United States Free Trade Agreement, **23**:26-8, 41
Dispute mechanism, **23**:38
Job losses, moving to United States, **23**:31-4
Novacor Chemicals Limited, **23**:30-1, 33-5
Tariffs, eliminating, **23**:30-1, 33, 36

Chemical, petrochemical industry—*Cont.*
Countervailing duties, anti-dumping, trade remedy laws, **23**:26
Exports, **23**:26-7, 29
Investments, Mexico, Pemex, example, **23**:28-30, 36-7
North American Free Trade Agreement, **23**:27-8
Dispute settlement, **23**:37-8
Job losses, moving to United States, Mexico, **33**:37
Patents, compulsory licensing, **33**:24
Proportionality clauses, **33**:24
United States-Mexico agreement, excluding Canada, impact, **23**:32
Novacor Chemicals Limited, **23**:29, 35-6, 41-2
See also Chemical, petrochemical industry—Canada-United States Free Trade Agreement

Children *see* Poverty

Christian community *see* Corporations—Duties and responsibilities

Christie, Gordon (Action Canada Network (Alberta))
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:6-9, 13, 15, 17-21, 24-5

Chrysler Corporation *see* Automotive industry—Employment—Fuels

Clark, Lee (PC—Brandon—Souris; Parliamentary Secretary to Minister of the Environment from May 8, 1991 to September 1, 1993)
Agriculture, **24**:13-4, 52-3, 99-100
Canada-United States Free Trade Agreement, **24**:94
Committee, **24**:131
Drugs and pharmaceuticals, **24**:94
Economic conditions, **24**:69-70
Employment, **24**:82-5
Environmental standards, **24**:53-6
Grain and oilseeds industry, **24**:12, 14
Human rights, **24**:85
Mexico, **24**:85
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:12-4, 31-3, 40, 52-6, 69-70, 74-5, 82-6, 93-5, 99-100, 131
Procedure and Committee business
Meetings, **24**:131
Questioning of witnesses, **24**:93-4
Trade, **24**:85
Transportation industry, **24**:69, 95
Trucking industry, **24**:74-5, 94
Western Canadian Wheat Growers' Association, **24**:100

Clark, Norman (Motor Vehicle Manufacturers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **31**:4-23

Clark, Peter (Grey, Clark, Shih & Associations)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **16**:6-8, 10-2, 14-6, 18, 20-2, 25-8

Clark, Prof. Robert M. (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:112-3

Clark, Roger (Amnesty International, Canadian Section)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:41-2, 50-1, 54-5, 60-1

Clarke, Rick (Nova Scotia Federation of Labour)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:84-99, 101-3, 105-6

Clarke, Tony (Action Canada Network)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **18**:4-5, 7-10, 12-8, 20-1, 23-6

Clinton, President-elect Bill *see* United States

Close, Judy (United Fishermen and Allied Workers' Union)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:48-50

Coalition québéçoise: négociations trilatérales *see* Appendices; Organizations appearing

Cod stocks *see* Fisheries industry

Collective agreements *see* Trade agreements

Colombia
Human rights, Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America, **34**:53

Columbia River Treaty *see* Water—Exports

Commission on Transnational Corporations *see* United Nations

Committee
Documents
North American Free Trade Agreement
Draft treaty, External Affairs and International Trade Department, providing, memo outlining United States procedures, Chairman conveying to International Trade Minister, **3**:3, 30-3
Text, Members, access, only one copy available while travelling, **22**:24-5
Additional copies provided, **22**:88
Tabling by witnesses
Action Canada Network (Alberta), **23**:3-4
Halifax Board of Trade, **25**:3-4
Jacques, Whitford and Associates, **25**:4
See also Committee—Witnesses
Meetings
21 New Democratic Party Members in attendance, **12**:3, 6
United States Congressional representatives, in attendance, **14**:11-2
Members
Introducing to witnesses, **22**:88; **25**:27, 107
Wilson, International Trade Minister, staff member questioning Member's actions in Committee, **34**:5
Women, representation, **24**:119
National Anti-Poverty Organization, submitting questions, **18**:53-5
Public hearings, **13**:6, 13-4; **22**:80, 89-90, 96, 128, 133; **24**:45, 82, 112, 114; **30**:22; **34**:11, 14; **37**:23, 47; **38**:32
Accessibility, **24**:124; **25**:115-6, 119
Advertising, **13**:14; **17**:29; **22**:5, 74, 89; **24**:82, 129-30; **26**:16; **34**:6-7; **37**:75
Alternative hearings, community groups organizing, **24**:81, 114-5
Departmental officials, **37**:19

Committee—*Cont.*
Public hearings—*Cont.*
Departmental officials—*Cont.*
Agriculture Department, Western Economic Diversification Office, attendance, taking notes, **24**:130-2
Scheduling, **28**:5-7
Students, attending, **22**:61
Witnesses, requests to appear denied, **34**:15
Staff, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade, **1**:5-6
Travel, **12**:7; **22**:5; **24**:30; **26**:18; **28**:5-7; **34**:23
Calgary, Alta., **23**:3
Charlottetown, P.E.I., **37**:3
Halifax, N.S., **12**:25, 27; **25**:3
Maritimes, **34**:5, 7-9
Memorandum, outlining plans, **34**:6, 10
Mexico, **3**:29; **22**:60-1; **24**:121; **34**:5-9
Moncton, N.B., **39**:3
New Democratic Party Members' ridings, **12**:25-7
Quebec City, Que., **12**:25, 27; **26**:3
Saskatchewan, **34**:6-9
St. John's, Nfld., **38**:3
Vancouver, B.C., **21**:3; **22**:3
Washington, D.C., **22**:60-1; **24**:121; **34**:5-8
Winnipeg, Man., **24**:3
Video, *Dirty Business*, providing to Committee, **34**:25
Witnesses, inviting, **12**:7; **13**:11; **22**:90; **24**:92
Amnesty International, Inter-Church Committee on Human Rights, **17**:3, 36-7
Departmental officials, introducing, **14**:5-6
Documents, providing, **39**:71
McDougall, External Affairs Secretary of State, **18**:12; **22**:74
Mulroney, Prime Minister, **18**:12; **22**:74
Preparation time, **18**:43, 57; **21**:41; **22**:64, 67, 79-80; **24**:124; **37**:47, 67, 72-5, 83; **38**:32, 34, 39; **39**:5
Prince Edward Island New Democratic Party, denied formal presentation time, **37**:83-4
Supporters, **25**:121
Walk-on, **37**:84, 96
Wilson, International Trade Minister, staff coaching witnesses, **24**:119-20
See also Committee—Public hearings
See also North American Free Trade Agreement—Parliament; Procedure and Committee business

Committee studies and inquiries
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, **5**:4-24; **6**:4-23; **7**:4-22; **8**:4-18; **9**:4-25; **11**:1-28
In camera meeting, **11**:27-8
General Agreement on Tariffs and Trade, negotiations, **1**:8-30; **2**:4-25
North American Free Trade Agreement, consideration, **3**:4-33; **12**:6-31; **13**:6-37; **14**:4-32; **15**:5-44; **16**:4-29; **17**:4-42; **18**:4-57; **19**:4-38; **20**:4-29; **21**:5-121; **22**:5-138; **23**:5-129; **24**:5-132; **25**:5-126; **26**:5-74; **27**:4-12; **28**:5-36; **29**:4-52; **30**:4-54; **31**:4-35; **32**:4-40; **33**:4-40; **34**:5-61; **35**:4-61; **36**:4-46; **37**:5-98; **38**:5-83; **39**:5-71; **40**:1-51
Trade promotion programs, **4**:4-30

Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada
Mandate, membership, **33**:21
See also North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Community Committee on Fair Trade *see* Organizations appearing

Comparison of Labour Legislation of General Application in Canada, the United States and Mexico *see* North American Free Trade Agreement—Studies

Competitiveness
Dollar, exchange rate, relationship, **26**:55
Economic policy, regional co-operation, federal, provincial governments, roles, **5**:22-3; **25**:71-5, 82, 89, 91; **26**:56, 60-2; **39**:56
Porter model, **25**:77-8, 82-4; **26**:57, 61, 65-6, 68
Quebec, **26**:65, 66, 68
Environmental considerations, impact, **5**:21, 23
Labour-management relations, impact, **5**:15-6; **25**:73, 75, 80, 82; **36**:44-5
Monetary policy, **26**:54-5; **32**:35-6
Research and development, relationship, innovation policy, **26**:55
Subsidies, United States, incentives, **26**:54; **37**:28
Trade barriers, interprovincial, **17**:10; **21**:10-1, 24
World Competitiveness Report, **25**:32-3
See also Agriculture; Atlantic Fish Specialties Limited; Atlantic provinces; Automotive industry; Canada-United States Free Trade Agreement; Economic conditions; Environmental standards; Europe—Canada-Europe relations; European Economic Community; Exports; Financial services; Fisheries industry; Forest industry; France; Hi Point Industries; Manufacturing industry; North American Free Trade Agreement; Nova Scotia; Pulp and paper industry; Small business; Textile and clothing industry; Transportation industry

Comuzzi, Joe (L—Thunder Bay—Nipigon)
Canada-United States Free Trade Agreement, **34**:28-30
Financial institutions, **34**:28
National Action Committee on the Status of Women, **34**:28
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:8, 27-30
Procedure and Committee business, witnesses, **34**:8

CONASUPO *see* Grain and oilseeds industry—Mexico

Concessional financing *see* Trade promotion programs

Conference on Environment and Development *see* United Nations

Conference on Security and Co-operation in Europe *see* Germany—Stability

Connors Brothers Ltd.
Background information, **39**:34-5, 38-9, 43-6, 48
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **39**:44-5
Exports, **39**:39-44, 49
Mexico, markets, opening, investing, etc., **39**:36-8, 40-2, 44-6, 50, 54
Investment, labour costs, productivity, impact, **39**:38-9, 41, 43, 47-9
Markets, **39**:41-3, 49

Connors Brothers Ltd.—*Cont.*
North American Free Trade Agreement, impact, **39**:40-1
See also Organizations appearing

Constitutional referendum *see* North American Free Trade Agreement—Public participation

Co-op Atlantic
Background information, **39**:60
Corporations, relationship, **39**:68
Environmental standards, **39**:67-8
See also Organizations appearing

Cooper, Shawn (Canadian Bankers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **32**:7-12, 14, 18

Cooperatives
Background information, **39**:61-4, 66, 70
Corporations, relationship, **39**:66, 68
Goods and Services Tax, impact, **39**:62, 69
Other countries, comparison, **39**:64-5
Taxes, **39**:68-70
See also Economic conditions; Health services—Health cooperatives

Copyright and patents *see* Intellectual property services—North American Free Trade Agreement

Corporations
Duties and responsibilities, **36**:42-3; **37**:87
Christian community position, **37**:56-7
Headquarters, location, decision-making process, **37**:28, 30, 38
North American Free Trade Agreement, impact, relationship, **5**:10; **22**:112-4; **36**:24; **37**:87; **39**:19
Corporations, foreign, **17**:24, 27; **18**:6
Subsidies, government cutting, **32**:29, 34
See also Co-op Atlantic; Cooperatives; Crown corporations; Developing countries; Environmental standards; Human rights; Investment—Incentives; Small business; Taxes; Trade; Trade promotion programs; Unemployment insurance

Corporations, foreign *see* Corporations—North American Free Trade Agreement; Exports

Couchman, W. Ronald (Canadian Exporters' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **27**:5-6, 9-11

Council of Canadians *see* Organizations appearing

Council of Canadians (Manitoba) *see* Canada-United States Free Trade Agreement; General Agreement on Tariffs and Trade; North American Free Trade Agreement

Council of Catholic Bishops *see* Mexico—North American Free Trade Agreement

Countervailing duties *see* Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade—North American Free Trade Agreement; Canada-United States Free Trade Agreement; Chemical, petrochemical industry; General Agreement on Tariffs and Trade; North American Free Trade Agreement; Steel industry; United States

Crispo, John (University of Toronto—Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **36**:21-46

Crispo, John—*Cont.*
References
Book review, **36**:31
See also General Agreement on Tariffs and Trade; North American Free Trade Agreement

Crosbie, Hon. John Carnell (PC—St. John's West; Minister of Fisheries and Oceans and Minister for the Atlantic Canada Opportunities Agency to June 25, 1993)
References *see* Water—Exports

Crosby, Howard E. (PC—Halifax West)
Mexico, **3**:23
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **3**:5, 11, 16-7, 20-3, 30-3
Procedure and Committee business
Documents, M. (Barrett), **3**:5, 30-2
Amdt., **3**:33
Pulp and paper industry, **3**:20
Trading zones, **3**:21-2

Crow rate *see* Agriculture; Transportation industry

Crown corporations
Canada-United States Free Trade Agreement, restrictions, **17**:25
North American Free Trade Agreement, restrictions, **17**:25, 28; **18**:6; **22**:125; **25**:112-3; **26**:65-6; **29**:12-3; **37**:50; **38**:38
Cross-subsidization, Canada Post Corporation, example, **29**:13
Provinces, impact, **29**:8, 13
See also Fisheries industry—North American Free Trade Agreement

Crown lands *see* Forest industry—North American Free Trade Agreement

CSCE *see* Conference on Security and Co-operation in Europe

Cultural industries
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **25**:111; **26**:10
North American Free Trade Agreement, impact, **23**:99; **25**:111; **26**:10; **35**:51; **36**:26

Culture *see* France

Currency *see* European Economic Community

Daigle, Paul (Atlantic Provinces Chamber of Commerce)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:77-84

Dairy industry *see* Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade; Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade

Dalhousie University *see* Organizations appearing

Daniels, Mark (Canadian Life and Health Insurance Association, Inc.)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **36**:4-5, 13-9, 21

d'Aquino, Thomas (Business Council on National Issues)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **19**:4-12, 14-7

Darcy, Judy (Canadian Union of Public Employees)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **29**:4-15, 18-24

Daschle, United States Senator Tom *see* Water—Exports

D'Avignon, Greg (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:117-8

Day care *see* Social services

de Grandpré Commission *see* Advisory Council on Adjustment

de Jong, Simon (NDP—Regina—Qu'Appelle)
Manufacturing industry, **17**:14-5
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:14-5, 22, 32, 35, 37-8
Procedure and Committee business
Documents, **17**:32
Questioning of witnesses, **17**:22
Witnesses, M. (F. Leblanc), **17**:37

De Koker, Neil (Automotive Parts Manufacturers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **30**:4-21

***de minimis* rule** *see* General Agreement on Tariffs and Trade—Countervailing duties

Debt, international
International Debt Subcommittee (2nd Sess., 34th Parl.) report, *Securing Our Global Future: Canada's Stake in the Unfinished Business of Third World Debt*, **39**:50-1
See also Economic policy

Debt, national
Causes, Statistics Canada report, **18**:17
Government expenditures, reducing, impact, **32**:33-4
Investors, foreign, percentage, **36**:41-2
Size, **25**:90
See also Mexico; Social services; Taxes

Deficit
Causes, **37**:62-3
Reducing, **25**:33

Delaney, Ken (United Steelworkers of America)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **29**:42, 46, 50

Democratic development *see* Mexico—Human rights

Demumieux, Jean-Pierre (France, Embassy)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **9**:4-17, 19-25

Denis, Germain (External Affairs and International Trade Department)
General Agreement on Tariffs and Trade, negotiations, Committee study, **1**:8-30; **2**:4-24

D'Entremont, R. Irène (Atlantic Provinces Chamber of Commerce)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:70-6, 82-4

Departmental officials *see* Committee—Public hearings; Procedure and Committee business—Meetings

Deregulation *see* Airline industry; Economic conditions; Telecommunications industry; Transportation industry; Trucking industry

DEVCO *see* Mining industry—Nova Scotia

Developing countries
Corporations, impact, role, **36**:42-4
Environmental costs, industrial countries sharing, **7**:13-4
Trade, impact, **36**:29-30
See also Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade; Environmental standards; Exports; General Agreement on Tariffs and Trade

Developmental policy *see* Trade policy

Diagnostic Chemicals Limited
Background information, **37**:24-33
Exports, **37**:25, 32-3
Mexico, **37**:26, 29, 31
United States, **37**:25-6, 31
Patent Act Amendment Act (Bill C-91), impact, **37**:31
See also Organizations appearing

Dillon, John (Action Canada Network)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **18**:10, 13-5, 19-20, 22-3

Dimitrakopoulou-Ashton, Hari (National Action Committee on the Status of Women)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:14-6, 21-2, 25

Dirty Business *see* Committee—Video; Mexico—Maquiladora zones

Dispute settlement *see* Canada-United States Free Trade Agreement; Canadian International Trade Tribunal; Chemical, petrochemical industry; Environmental standards *passim;* Financial services—North American Free Trade Agreement; General Agreement on Tariffs and Trade; North American Free Trade Agreement

Dobbin, Mark (Canadian Helicopters Limited)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **38**:6-18, 20-1

Documents *see* Committee; Procedure and Committee business

Dodds, Dr. Colin (Halifax Board of Trade)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:28-41
References, credentials, **25**:7

Doer, Gary (New Democratic Party Manitoba Caucus)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:40-59

Dollar, exchange rate
Level, **32**:23; **38**:71-2; **39**:22
See also Agriculture—Exports; Automotive industry; Canada-United States Free Trade Agreement; Competitiveness; Exports; Small business; Wine industry

Dolphins *see* Environmental standards—General Agreement on Tariffs and Trade

Dominican Human Rights Centre *see* Mexico—Human rights

Dominion Textile Corporation *see* Investments—Canada-United States Free Trade Agreement; Textile and clothing industry

Doyle, Cathy (Community Committee on Fair Trade)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:114-5

Drugs and pharmaceuticals
Costs, **21**:92; **38**:41
Employment, **13**:23; **21**:89
Generic industry, **33**:33
Patent Act Amendment Act, 1992 (Bill C-91), **19**:37; **33**:25, 33; **34**:29; **35**:6, 10; **36**:33; **37**:31
Canada-United States Free Trade Agreement, relationship, **21**:89; **23**:10-1; **24**:29; **25**:93
Costs, **21**:89, 92; **22**:109-10, 125-6; **23**:10; **25**:117-8; **34**:20
General Agreement on Tariffs and Trade, Uruguay Round, impact, **13**:22; **22**:109-10; **24**:51, 58
Manitoba, effect, **24**:57, 88, 94
Mexico, **22**:126
Nader, Ralph, comments, American consumer advocate, **24**:30; **25**:117
North American Free Trade Agreement, relationship, **13**:22-3, **18**:19; **21**:94, 102; **22**:74, 125; **23**:49, 53, 113; **24**:29, 43-4, 50-1, 79; **25**:7, 117-8, 120; **26**:30; **33**:24-5; **34**:20
Prices, increasing, **13**:23; **24**:50
Prince Edward Island, impact, **25**:117-8; **37**:50
Provinces, impact, **38**:80-1
Women, **34**:20
Research and development, **22**:109; **23**:53; **33**:25, 33

Du, Holly (National Action Committee on the Status of Women)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:26

Duchesne, Larry (Island New Democrats)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **37**:83-6

Dudas, Marcella (Health Sciences Association of British Columbia)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:96-7

Duffy, Dave (Ten Days for World Development—Greater Moncton)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **39**:50-4

Duffy, J. Regis (Diagnostic Chemicals Limited)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **37**:24-33

Duhamel, Ronald J. (L—St. Boniface)
Committee, **34**:10
Employment, **34**:26
Human rights, **34**:49-51
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:10, 26-7, 49-52
Procedure and Committee business, witnesses, **34**:10
Trade, **34**:49

Dumping *see* Fisheries industry—North American Free Trade Agreement

Dunkel report *see* General Agreement on Tariffs and Trade; Transportation industry—General Agreement on Tariffs and Trade

Duty drawback *see* Automotive industry—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement

Earth in the Balance see Environmental standards—Gore

Easter, Wayne (National Farmers Union (Prince Edward Island))
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **37**:12-7, 20-3

Eastern Europe *see* Europe; European Economic Community; Germany—Immigration

Economic conditions
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **23**:114-5, 122; **25**:99, 102; **35**:25; **37**:77; **38**:75; **39**:9, 18
Competitiveness, **25**:107
Cooperatives, impact, **39**:64-5
Deregulation, impact, **23**:64-5
Economic policy, restructuring, etc., **25**:85, 91; **29**:27; **37**:62; **38**:23-4; **39**:59
Government, role, **32**:19, 21, 23-4, 39
Labour adjustment programs, **25**:102
Outlook, morale, **23**:52; **29**:26; **34**:12; **36**:41
Private enterprise, role, **24**:69-71
Recession, impact, **25**:107; **35**:24; **36**:40-1; **37**:49
Regional disparities, **25**:86
Structural adjustment programs, impact, **22**:129-30
International Monetary Fund, World Bank, roles, **39**:51
North American Free Trade Agreement, relationship, **22**:132
See also British Columbia; France; Germany; Manitoba; Mexico; New Brunswick; Newfoundland; Nova Scotia; Prince Edward Island; Public sector; Quebec; Sovereignty; United States; Women

Economic Council of Canada *see* Manufacturing industry—Canada-United States Free Trade Agreement

Economic policy
Analysis, methods, **29**:31
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **25**:90; **34**:22
Debt, international, relationship, **39**:69
Industrial policy, relationship, **38**:24, 65, 72-3
Labour unions, participation, **25**:95, 100-1
North American Free Trade Agreement, impact, **25**:90; **29**:11; **34**:22
Nova Scotia Federation of Labour position, **25**:94-5
Prosperity Initiative meetings, **25**:31, 34, 124
Restructuring, **25**:102; **29**:27-8, 37
United Kingdom, European Economic Community, examples, **25**:31-2
Trade policy, relationship, **29**:32-3, 47; **30**:22-3; **33**:22; **34**:26; **35**:25; **39**:6-7, 56, 58
See also Atlantic provinces—Competitiveness; Competitiveness; Economic conditions; Nova Scotia; Ontario; Trade

Economy
Exports, impact, percentage, **3**:11; **33**:21; **35**:35-7

Edie, Kenneth (Prairie Pools)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:5-24

Edmonston, Phillip (NDP—Chambly)
Automotive industry, **14**:31
Canada-United States Free Trade Agreement, **26**:19, 37-8
Committee, **26**:18
Competitiveness, **26**:68
Employment, **26**:37
Environmental standards, **26**:19-20
Mexico, **26**:36, 46
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **14**:22-6, 30-1; **26**:5, 18-20, 36-8, 45-6, 59-60, 63, 67-9, 74
Procedure and Committee business
Documents, **14**:23-4
Meetings, **14**:25
Questioning of witnesses, **26**:15
Witnesses, **26**:5
References, language spoken, Spanish, **26**:36
Standards, workplace, labour, **26**:19-20
Textile and clothing industry, **26**:18-9
Trade, **26**:37, 59

Education
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **22**:81, 100; **23**:46
Funding, cutbacks, **25**:125-6
North American Free Trade Agreement, impact, **22**:79, 84, 98
Funding, equity, **22**:86-7
National treatment, extending to non-Canadian companies, **22**:81-2, **29**:10
Procurement policies, restrictions, **22**:80-2
Professional certification, **22**:81, 84-6, 98-100
Provincial education ministers, consultation, **22**:100
Provincial, municipal authorities, restrictions, provincial exams, example, **22**:82-3, 95; **29**:10
Ratchet effect, **22**:83, 94, 99
Quality, **36**:42
Training programs, industry, role, **36**:36-7
See also Atlantic provinces—Restructuring

EEC *see* European Economic Community

EFTA *see* European Free Trade Association

EH-101 helicopters *see* Air transportation—Helicopters

Elections *see* Canada-United States Free Trade Agreement—Public participation; Mexico—Human rights; North American Free Trade Agreement—Public participation

Ellis, Stephen (Humans Against Resource Deprivation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:107-8, 110

Embassies and consulates *see* Germany

Employment
Business Council of British Columbia document, **22**:101

Employment—*Cont.*
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **17**:30; **18**:17; **21**:6, 49, 66, 105; **22**:22, 39, 69, 87; **23**:34-5, 46, 51-2, 66-8, 114; **24**:93; **25**:14, 85, 101; **26**:24, 26, 53-4; **30**:23; **35**:22, 25; **36**:39-40; **37**:67-8; **39**:12, 18
Canadian Steel Trade and Employment Congress study, **35**:49, 58
Job losses, firms moving to United States, **18**:31, 44, 47-8; **21**:55, 67, 70; **22**:70, 92-3, 100-1, 123, 130, 137; **23**:6, 40, 47-8, 51, 53-4, 56-7, 59, 84, 112; **24**:25-6, 76; **25**:21, 88, 93, 99; **26**:37, 41; **29**:49; **30**:11-2; **32**:11-2; **33**:27; **35**:24, 37, 57; **36**:23; **37**:48-9, 51, 53; **38**:22, 27, 65; **39**:6
Canadian Labour Congress witnesses, personal experiences, **35**:22-4, 32, 34
Premium Automotive case, **35**:42
Mexico, **26**:36
Quebec Coalition on Trilateral Negotiations, position, **26**:41
Training, labour adjustment programs, **18**:44; **23**:6; **24**:26; **25**:11-2, 104; **35**:29; **38**:65
Action Canada Network document, *Canada Under Siege*, **18**:25
United States, comparison, **23**:68; **29**:17; **30**:12
Exports, relationship, **21**:117
Homework, **34**:22
Industrial policy, **25**:10; **38**:66
Interest rates, impact, **29**:49
Job losses, firms moving to United States, Mexico, **36**:36, 41
European Economic Community, jobs moving from France to Scotland, comparison, **35**:29-30; **36**:33
Salaries and wages, **35**:29-30
See also Employment—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement
Jobs, evolution, manufacturing industry, reduction, service industry, increase, knowledge base sectors increasing, **21**:6-8, 10-1, 14, 18, 23, 50, 114-5; **22**:72; **23**:7, 20, 41; **24**:83-4; **25**:23, 49, 96, 101, 122; **26**:41-2; **29**:26
Historical comparison, previous labour force dislocations, **21**:6-7, 11, 14-6
North American Free Trade Agreement, **17**:30; **18**:25, 32, 45, 48, 51; **23**:7; **24**:82; **25**:14, 25; **26**:12; **29**:28; **32**:12; **34**:21
European Economic Community, **33**:11
Job losses, firms moving to United States, Mexico, **18**:30-1, 38-40, 45, 49-50; **22**:124, 126, 137; **23**:48-9, 60; **24**:78, 83-5, 98; **29**:36-7, 52; **30**:10; **32**:11; **33**:11, 19-20, 23; **35**:4-6, 26-7; **37**:68; **38**:22, 27
Labour costs, standards, etc., **22**:51-2; **24**:78; **30**:13
Mexico, impact, **33**:22
Training, labour adjustment programs, **18**:30, 33-4, 40-1, 43, 45; **33**:12; **35**:59-60
Nova Scotia, **25**:10, 12-3, 15
Quota systems, impact, **29**:40
Training, **18**:46; **25**:12-3; **26**:56, 60-1; **30**:32-3; **31**:14-5
Advisory Council on Adjustment (de Grandpré Commission) report, **26**:38; **35**:28
Canadian Chamber of Commerce programs, Forum for International Trade, Focus 2000, **19**:35-6
Funding, federal government, **25**:12-3; **29**:33; **36**:36
Labour adjustment programs, **18**:44, 50, 54; **24**:90; **25**:13-4; **26**:38; **33**:18-9; **35**:29; **36**:35-6; **39**:63
Labour, business, joint ventures, **19**:32-5

Employment—*Cont.*
Training—*Cont.*
Labour Market Development Board, **19**:32
Literacy training programs, linkage, **18**:33-4, 41, 44-5
Private sector, actions, **19**:32-3; **25**:13
Small business, **19**:35
Unemployment insurance, role, **25**:13
See also Employment—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement
Under-employment, numbers, **29**:27
United States, comparison, Statistics Canada studies, **37**:76
Women, **34**:16-7, 19, 22, 26
See also Agriculture; Atlantic Fish Specialties Limited—Markets; Automotive industry; Drugs and pharmaceuticals; Energy—Canada-United States Free Trade Agreement; Financial services—Insurance industry; Fisheries industry; Germany; Manitoba; Manufacturing industry; Newfoundland; Public sector; Service industry; Textile and clothing industry; Transportation industry

End Legislated Poverty
Mandate, membership, **22**:123
See also Organizations appearing

Energy
Canada-United States Free Trade Agreement, proportionality clause, **15**:20; **16**:18-9; **17**:25, 41; **19**:15; **21**:17; **23**:42-3, 78, 81-2, 93-4; **24**:116-9; **25**:112; **26**:28; **33**:24; **37**:52, 57
Employment, **23**:42, 82-3
Hibernia project, **37**:58; **39**:15
Exports, **23**:83; **24**:36-7
See also Energy—Novacor Chemicals Limited—Oil and natural gas resources
National Energy Policy, cancellation, **39**:25, 28
North American Free Trade Agreement, proportionality clause, **3**:10; **15**:21; **19**:17; **23**:93-4, 98; **26**:29, 44; **33**:24
California Public Utilities Commission, actions, restricting, **23**:80-2
Federal Energy Regulatory Commission (U.S.), actions, **16**:18-9; **23**:80, 94
Mexico, **16**:19; **17**:25, 28; **19**:13, 15; **21**:16-7; **23**:28, 67, 78-9, 84-6, 91, 101, 123; **24**:27, 117-9; **26**:29; **37**:57; **39**:47, 49
Oil and natural gas resources, **22**:113-4; **23**:116; **33**:37
National treatment, extending to all companies, **23**:81-2
Ryan, Prof. John study, **24**:116-7
Novacor Chemicals Limited, exports, United States, **23**:42-3
Oil and natural gas resources, **23**:84
Alberta Cattle Commission study, **23**:123, 125
Environmental standards, **23**:123
Exports, **23**:78, 84, 122, 125
Hibernia project, **33**:28
Mexico, **23**:90-2, 116, 122; **33**:37
Subsidies, **23**:122-5; **33**:28
Supply and demand, reserves, **23**:87-9, 123-4
See also Energy—North American Free Trade Agreement
Price, **24**:37-8
See also Chemical, petrochemical industry; New Brunswick

Engineering, consulting
Canada-United States Free Trade Agreement, **25**:46
Canadian firms, international work, **25**:42, 45-7, 49-50, 52, 54-5

Engineering, consulting—*Cont.*
Licenses, restrictions, interprovincial trade barriers, international barriers, **25**:47
Nova Scotia Consulting Engineers Association, documents, **25**:44
Procurement policies, **25**:42-3, 48, 52-6
Nova Scotia, **25**:55-6
Quebec, **25**:43, 45, 50-1, 53-4
Trade barriers, interprovincial, **25**:55-6
United States, comparison, **25**:43
Public Works Department, contracting out, impact, **25**:44, 47-8, 50-1

Environment *see* Germany

Environmental assessment *see* Environmental standards—North American Free Trade Agreement

Environmental considerations *see* Agriculture; Competitiveness; General Agreement on Tariffs and Trade; Pulp and paper industry—European Economic Community

Environmental costs *see* Developing countries

Environmental products *see* Environmental standards; Hi Point Industries—Background information; Mexico

Environmental standards
Canada-United States Free Trade Agreement, **15**:20, 40-1; **19**:28; **22**:93, 108; **23**:25; **25**:114
Fisheries Act, regulation, struck down, **15**:20, 28
Pollution havens, firms relocating to, Tioxide Canada, example, **34**:15
Competitiveness, linkage, **15**:13-4, 38
Corporations, responsibilities, **36**:43
Developing countries, attitudes, World Bank study, **36**:28
Environmental products, numbers increasing, relationship, **21**:68-9; **22**:111; **38**:56, 60
European Economic Community, situation, **23**:24
External Affairs and International Trade Department policy, **15**:22-3
General Agreement on Tariffs and Trade, **15**:17, 23, 37; **21**:66; **23**:23-5; **35**:56
Dispute settlement, mechanisms, etc., **15**:33-4
Tuna, dolphins caught in same nets, United States banning, ruled in violation, **21**:64-5
Global ecology, transboundary pollution, **15**:19-20, 25-7, 39
International co-operation, agreements, etc., **15**:40, 42-3; **19**:28; **23**:12, 25
Mexico, situation, **3**:11, 26; **13**:32, 34; **15**:25, 27-8; **17**:10-1, 15, 29; **19**:18, 26-7; **22**:45, 49, 120; **23**:99; **24**:55; **25**:77; **26**:8, 33-4; **33**:22; **34**:40; **39**:71
Canadian Environmental Review, position, **13**:32
Financial aid, **15**:27-8; **22**:55-6
Inspectors, training, **22**:55-6
Land distribution system, changing, **15**:28-9
Laws, enforcing, **13**:32-3; **21**:19-20, 65, 67-8, 71; **22**:54-6, 111; **24**:42, 57; **26**:9, 21-2, 32; **33**:11; **36**:28, 32; **37**:64-5; **38**:60; **39**:66-7, 69-70
Maquiladora zone, "Brownsville babies", "Mallory babies", **13**:31; **15**:9, 24; **17**:11; **22**:55-6; **24**:121, 125-6; **34**:23; **39**:67
Water purification systems, Zenon Environmental Inc., selling, **17**:15

Environmental standards—*Cont.*
North American Free Trade Agreement, **3**:10-1, 26; **13**:20, 28, 34; **15**:5-6, 8-9, 11, 13, 17, 19-20, 24-9, 32-3, 36-9; **16**:20-1, 25; **17**:11, 29; **18**:6; **19**:7, 12-3, 22, 28; **20**:23; **21**:68, 72, 120; **22**:44, 46, 51, 93-4, 108, 120, 134; **23**:12, 22-3, 25, 99, 117-8; **24**:115, 121-2, 125, 127; **25**:76-7, 113, 115, 124; **26**:8, 19-21, 28; **33**:23, 26; **34**:45, 50-1; **35**:51, 56; **37**:92; **39**:30
Accession clause, **15**:35
Canadian Environmental Review of the North American Free Trade Agreement document, **14**:8
Commission, establishing, powers, mandate, **15**:12, 16, 18, 27, 29-32, 43-4; **19**:27; **26**:34; **35**:30
Dispute settlement, mechanisms, strength, **15**:15, 21, 23-4, 30, 33-4, 36-7; **25**:69; **26**:8-9
Environmental assessment, **24**:122-4
Investment, regulations, **15**:16-7, 25
Laws, regulations, programs, enforcement, Sierra Club evaluation, environmentalists' reactions, **15**:7-10, 12, 18-9, 25-6, 31; **19**:12-3, 26; **21**:19; **23**:12-3; **24**:42, 47-8, 53-7; **25**:114; **26**:22
Pollution havens, firms relocating to, avoiding, **15**:7, 9-10, 25-6; **17**:12; **21**:20, 64; **22**:45, 50; **23**:12; **24**:42, 55-6; **36**:32
Standards, harmonizing, national, provincial standards challenging, sovereignty, **15**:22-3, 26-8, 31-2, 34-9; **21**:64-5; **22**:111; **33**:11
Subsidies, **15**:7-9; **18**:6
Sovereignty issues, **15**:41-3; **22**:46; **23**:99; **24**:54-5; **35**:51
See also Environmental standards—North American Free Trade Agreement
Standard of living, relationship, **13**:33; **21**:68
Trade agreements, relationship, **15**:6, 10-4, 20-1, 27-8, 32, 34, 41; **17**:11; **39**:67
Dispute settlement, mechanisms, linkage, **15**:14
United States, lobbying, **3**:26-7
Clinton, President-elect Bill, position, **13**:21; **15**:12, 17, 24; **24**:54; **26**:9
Gore, United States Vice-President Al, author, *Earth in the Balance*, **38**:40
International agreements, not signing, **15**:41; **24**:54
See also Environmental standards—General Agreement on Tariffs and Trade
See also Automotive industry; Co-op Atlantic; Energy—Oil and natural gas resources

Established Programs Financing *see* Transfer payments to provinces

Etchison, Dr. Donald (Business Council of British Columbia)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:30-2, 36-8, 45-6

Europe
Canada-Europe relations, competitiveness, **5**:16
Bombardier, example, **5**:12-3; **6**:5, 7, 10
Canadian companies, strategic alliances, establishing, **5**:12-3; **6**:5, 10-1
Committee study, **5**:4-24; **6**:4-23; **7**:4-22; **8**:4-18; **9**:4-25; **11**:1-28
In camera meeting, **11**:27-8
See also Reports to Committee—First
Disputes, **5**:15
Framework agreement, 1976, **5**:14-5; **8**:11-2
General Agreement on Tariffs and Trade, Uruguay Round, impact **5**:14-5

Europe—*Cont.*
Canada-Europe relations, competitiveness—*Cont.*
McCain Foods, business interests, **5**:11; **6**:5, 7, 10
Research and development, **5**:12
United States, comparison, **5**:11
Eastern Europe, changes, impact, **9**:22-4
See also Committee studies and inquiries; Exports

European Bank for Reconstruction and Development *see* Human rights—Trade

European Economic Community
Competitiveness, **5**:11
Canadian companies, **5**:5-6, 10; **6**:11, 18
Procurement policies, **5**:6, 10, 17-8
Royal Bank of Canada report, *Is Canada Ready for Europe 1992*, **5**:4
Trade barriers, reducing, **5**:4-6, 10
Currency, single, **5**:5; **6**:21-2
Disputes, **5**:22; **6**:7
General Agreement on Tariffs and Trade negotiations, **6**:6
Newfoundland, overfishing, **5**:6, 21-2; **6**:6, 12-5
Seal hunt, **6**:11-3
Eastern Europe, changes, impact, **5**:5; **6**:8-9, 20; **7**:10; **8**:4
See also European Economic Community—Membership
European Free Trade Association, relationship, **5**:5-6, 11; **6**:4, 9; **8**:4; **9**:6
Exports, **5**:19; **6**:5
Framework agreement, 1976, **5**:14-5; **6**:6-8, 23
General Agreement on Tariffs and Trade, impact, **6**:18
See also European Economic Community—Disputes
Germany, role, **6**:4, 22; **8**:15
See also European Economic Community—Membership—Union
Gross Domestic Product, **5**:5, 11
History, **5**:17; **9**:5
Imports, **6**:5
Labour adjustment programs, **26**:39
Membership, **6**:4, 8-10, 16; **7**:15, 18; **8**:5
Eastern Europe, including, **7**:7, 10, 14-5
Germany, position, **7**:7
Ukraine, **7**:19
Social contract, **17**:12; **25**:105; **34**:46; **35**:10-2, 30, 38-9; **36**:33; **39**:7
Stability, **9**:5
Trade, **6**:17; **8**:6, 14; **39**:7, 13
Trade promotion programs, **8**:13-4
Transatlantic declaration, 1990, **6**:7-8, 23
Union, economic, political, monetary, **5**:6, 17-20; **6**:5, 16-8, 22; **7**:17-8, 20; **8**:6; **9**:6-10, 12
France, role, **9**:4-5, 9, 11-4
Germany, position, **7**:6-7, 14-7; **8**:10; **9**:10, 12
Industrial policy, creating, **9**:14-6
Maastricht Treaty, impact, **5**:5-6, 21-2; **7**:6, 9, 11, 15-6; **8**:4, 9-10; **9**:6, 9-10, 14
Monetary policy, harmonizing, **6**:4, 21; **7**:6, 9, 14, 16; **8**:10-1; **9**:5-6, 9, 11
Social charter, including, **9**:14-5
Sovereignty, issues, **5**:17; **9**:9-11; **25**:105
United Kingdom, role, **6**:21

European Economic Community—*Cont.*
United States, relationship, **6**:8
See also Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade—North American Free Trade Agreement; Automotive industry—General Agreement on Tariffs and Trade; Economic policy—Restructuring; Employment—Job losses—North American Free Trade Agreement; Environmental standards; Exports; General Agreement on Tariffs and Trade—Negotiations; Grain and oilseeds industry—Mexico; Human rights—Trade; Investment; North American Free Trade Agreement; Pulp and paper industry; Service industry—Consulting; Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade; Telecommunications industry; Textile and clothing industry; Trade; Trading zones

European Free Trade Association *see* European Economic Community

Export controls *see* Forest industry

Export subsidies *see* Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade

Export taxes *see* Fisheries industry—General Agreement on Tariffs and Trade; Exports

Export to import ratio *see* Exports

Exports
Asia, **25**:25
Competitiveness, **27**:9-10; **29**:31; **33**:39
Corporations, foreign-owned, inter-company transfers, **4**:29-30
Developing countries, **21**:119
Dollar, exchange rate, **24**:36; **29**:30; **35**:58-9
Europe, **5**:12; **8**:15-6
European Economic Community, **6**:6, 11, 19
Export taxes, **21**:27
Export to import ratio, **35**:35; **36**:24
See also Exports—United States
General Agreement on Tariffs and Trade, restrictions, **17**:25; **21**:65
Germany, **8**:6, 16
Gross Domestic Product, **35**:36, 58
Gross National Product, percentage, **24**:96; **26**:95; **27**:4
Income, percentage, **4**:4; **25**:74
Increasing, **4**:5; **18**:17; **33**:39; **39**:59
Global Trade Challenge, **18**:16; **24**:27
Japan, **22**:32, 40-2
See also Exports—United States
Markets, **25**:22, 93
Trade missions, Atlantic provinces, **25**:30, 37, 49
Mexico, **13**:7-8, 16, 23-5, 31; **19**:5; **22**:51; **25**:92; **32**:22-3, 31
Atlantic provinces, benefiting, **25**:76
North American Free Trade Agreement, impact, **13**:24-5; **14**:7-8; **21**:113, 118, 120; **23**:116-7
Prince Edward Island, percentage, **37**:51
See also Exports—United States
North American Free Trade Agreement, **3**:18-9; **21**:28; **27**:7; **29**:34
See also Exports—Mexico—United States
Other countries, comparison, **4**:4
Peas, **4**:16-7
Standards of living, relationship, **4**:4

Exports—*Cont.*
Studies, **35**:60
Tariffs, **22**:92
Trade agreements, restricting, **39**:20
United States, **13**:36; **16**:4, 6-8, 12, 14; **18**:16; **19**:6; **23**:60, 105; **25**:21-2; **26**:47, 53; **27**:9; **32**:23; **35**:49-50, 58, 60; **37**:48, 78
Canada-United States Free Trade Agreement, **22**:28-30; **23**:47, 55; **26**:48; **27**:8; **29**:34; **39**:12
Export to import ratio, **37**:49, 59-61; **39**:27-8
Federal trade offices, Atlantic provinces, representation, **25**:41
Japan, comparison, **22**:29-30
Mexico, exports, impact, **19**:5-6
North American Free Trade Agreement, impact, **26**:48
Quebec, **26**:48
Regulatory agencies, restrictions, border harassment, **37**:37-9, 41, 44
Trade balances, deficit, **13**:25; **29**:30
See also Agriculture; Atlantic Fish Specialties Limited; Automotive industry; Chemical, petrochemical industry; Connors Brothers Ltd.; Diagnostic Chemicals Limited; Economy; Employment; Energy; European Economic Community; Financial services; Fisheries industry; Forest industry; France; Grain and oilseeds industry; Hi Point Industries; Manufacturing industry; Mexico; Newfoundland; Nova Scotia; Pulp and paper industry; Standard of living; Steel industry; Telecommunications industry; Textile and clothing industry; Ultimateast Data Communications Ltd.; United States; Water; Wine industry

External Affairs and International Trade Department
Trade commissioners, role, **4**:5-6, 8-9, 11, 14, 16, 18, 21-2, 26, 28-9
See also Committee—Documents; Environmental standards; Mexico—Trade shows; Organizations appearing; Trade promotion programs

External aid
Sharing Our Future document, **22**:132
Trade policy, harmonizing, North American Free Trade Agreement, linkage, **26**:31-2, 43
See also Standards of living

Extraterritoriality *see* Financial services

Family allowances *see* Social services

Federal Energy Regulatory Commission (U.S.) *see* Energy—North American Free Trade Agreement

Feltham, Louise (PC—Wild Rose)
Agriculture, **23**:54, 106
Canada-United States Free Trade Agreement, **23**:55, 107
Drugs and pharmaceuticals, **23**:53
Employment, **23**:53-4
Exports, **23**:55, 105
Health services, **23**:56
Imports, **23**:55, 107
Investment, **23**:105
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:53-6, 105-7
Telecommunications industry, **23**:107
Unemployment insurance, **23**:56

Ferchat, Robert (Canadian Chamber of Commerce)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **19**:22-5, 29-31, 33-4, 36-7

Ferguson, P.S. (Jacques, Whitford and Associates)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:42, 44-5, 47-8, 55-6

Ferguson, Hon. Ralph (L—Lambton—Middlesex)
Agriculture, **1**:14-6
Canada-United States Free Trade Agreement, **1**:29
General Agreement on Tariffs and Trade, negotiations, Committee study, **1**:14-6, 29
Supply management, **1**:16

Ferretti, Janine (Pollution Probe Foundation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **15**:5-13, 26-7, 31-2, 34-7

Finance Department *see* North American Free Trade Agreement—Labour costs—Studies

Financial institutions
Canada-United States Free Trade Agreement, **34**:29
North American Free Trade Agreement, **34**:17, 22, 28-9
Universal banking, **5**:15-7

Financial Post *see* Organizations appearing

Financial services
Canada-United States Free Trade Agreement, **32**:5, 7-8, 11, 14
See also Financial services—Insurance industry
Competitiveness, **32**:6-7
See also Financial services—Insurance industry
Domestic enterprises, funding, **32**:16
Exports, corporate banking, trade finance, retail, commercial banking services, **32**:7-8, 16-7
See also Financial services—Insurance industry
Extraterritoriality, United States, extending, **32**:10
General Agreement on Tariffs and Trade, **1**:19-20; **2**:20-1; **32**:9; **36**:17
See also Financial services—Insurance industry
Insurance industry
Accumulation market, Registered Retirement Savings Plans, etc., **36**:12-4
Canada-United States Free Trade Agreement, **36**:8-9, 18
Canadian Life and Health Insurance Association Inc., **36**:8-9
Competitiveness, **36**:4-6, 8, 12-6, 19, 21
Employment, **36**:16
Exports, **36**:6, 16, 18-20
General Agreement on Tariffs and Trade, **36**:8-9, 18
Manulife Financial, **36**:5-8, 12, 18-9
Markets, foreign, **36**:5-8, 10-3, 15, 17-20
Mexico, **36**:5, 7, 9-12, 14, 17, 20
National treatment, **36**:9-10, 17-8, 21
North American Free Trade Agreement, **36**:7-10, 20
North American Free Trade Agreement, **3**:8; **19**:22; **22**:107, 115; **23**:101; **24**:90; **32**:4, 7, 9, 14
Dispute settlement, **32**:8, 10-1
Laws, enforcing, regulating, **32**:14-6
Mexico, markets opening, **32**:4-6, 8-9, 15, 17
Most favoured nation status, **32**:9, 13, 17
National treatment, **32**:9, 13
Parallel accords, **32**:17-8

Financial services—*Cont.*
North American Free Trade Agreement—*Cont.*
Reciprocity principle, **32**:13-5
Small business, **32**:15-7
United States, markets opening, **32**:5-6
See also Financial services—Insurance industry

Finlayson, Jock (Business Council on National Issues)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **19**:17-8

Finn, Gerald J. (Novacor Chemicals Limited)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:26-44

Fisheries Act *see* Environmental standards—Canada-United States Free Trade Agreement

Fisheries and Oceans Department *see* Fisheries industry

Fisheries industry
Aquaculture, technologies, **38**:29-30, 36-7, 39-40
Canada-United States Free Trade Agreement, **21**:45-6, 51-2, 56, 60-1; **35**:40; **38**:25-6, 29-30, 32; **39**:36, 43
Labour adjustment programs, **21**:50
Labour costs, salaries, benefits, companies reducing to U.S. levels, **21**:45, 51
Nova Scotia, **25**:10
Plant closures, jobs moving to United States, **21**:43-4, 46-50, 55-7, 59-60, 66, 72; **35**:39; **38**:35
Sovereignty, **21**:49, 51; **38**:35
Standards, lowering, **21**:50-1
Unprocessed fish, going to United States, processing jobs following, **21**:45-8, 51-2, 54-6; **35**:40
Cod stocks, fish stocks, **35**:40; **38**:25, 29-30, 43, 71, 78-9
Labour adjustment programs, **21**:11; **35**:40
Competitiveness, **37**:35; **39**:35, 37
Economic impact, **21**:43-4, 50
Employment, **38**:31
Exports, **21**:60-1; **38**:32; **39**:36
Fisheries and Oceans Department, role, *Vision 2000* document, **21**:52-3
General Agreement on Tariffs and Trade, **21**:59; **35**:40; **38**:35-6, 43
Export taxes, **21**:46, 57-8
See also Fisheries industry—Herring
Herring, salmon, **39**:35, 46
Gutting, General Agreement on Tariffs and Trade ruling, **15**:26, 37-41; **17**:25; **20**:16-7; **21**:44-7, 53-4; **35**:40
Imports, United States, **38**:32
Japan, role, **39**:46
Job losses, fish stocks declining, **35**:39-40; **36**:34
Markets, **39**:35-6
North American Free Trade Agreement, **21**:60-1; **25**:10; **38**:25-6, 29, 32, 40, 44, 79
Crown corporations, **38**:35, 37
Dumping, potential, **37**:45
Intellectual property services, **38**:35-7
Investment, **38**:30
Mexico, markets opening, **39**:36, 43
Plant closures, **21**:57
Quota licenses, Americans, Mexicans, right to buy, **21**:47-8, 57

Fisheries industry—*Cont.*
North American Free Trade Agreement—*Cont.*
Sovereignty, regional development, procurement policies, **38**:31, 35, 37-8
Studies, **38**:33-4
Unprocessed fish, going to Mexico, processing jobs following, **21**:47
Research and development, **38**:71
Trout farming, **37**:45-6
United States
Magnuson Act, Canada duplicating, **21**:61-2
See also Fisheries industry—Canada-United States Free Trade Agreement—Imports
See also European Economic Community—Disputes; Newfoundland

Fishing *see* European Economic Community—Disputes

Flangan, Prof. Robert *see* North American Free Trade Agreement—Studies

Focus 2000 *see* Canadian Chamber of Commerce—Programs; Employment—Training

Fontaine, Gabriel (PC—Lévis)
Canadian Union of Public Employees, **29**:15
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **29**:15, 19-21, 25-6
Procedure and Committee business
Briefs, **29**:15, 25-6
Questioning of witnesses, **29**:20
Public sector, **29**:19-21

Food banks
Prince Edward Island Federation of Labour, involvement, **37**:79
Use, **13**:19; **38**:23
See also Poverty

Food services
Canada-United States Free Trade Agreement, plant closures, **24**:41, 91

Ford Motor Company *see* Automotive industry—Mexico; Mexico—Human rights

Foreign investment *see* Investment

Foreign trade information office *see* Germany—Trade promotion programs

Forest industry
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **33**:36
Paper products industry, **33**:34
See also Forest industry—Reforestation
Competitiveness, **21**:70-1
Export controls, **21**:72, 74
Exports, Mexico, **22**:56-8
Labour costs, **21**:69-70; **22**:43
North American Free Trade Agreement, **21**:63, 72-3; **33**:26
Crown lands, **33**:36
Job losses, firms moving to Mexico, **21**:71-2
Mexico, exempt, **17**:28; **22**:49
National treatment, **33**:25
Paper products industry, **33**:34
Secondary industry, retaining and increasing in Canada, impact, **21**:63, 67

Forest industry—*Cont.*
Productivity, **21**:69-70
Reforestation, Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **25**:114

Forget, Claude (Canadian Life and Health Insurance Association, Inc.)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **36**:8-10, 12-3, 15, 18

Forum for International Trade *see* Canadian Chamber of Commerce—Programs; Employment—Training

Foster, John (Oxfam—Common Frontiers)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:31-4, 52, 58

Foster, Maurice (L—Algoma)
Agriculture, **2**:17
General Agreement on Tariffs and Trade, negotiations, Committee study, **2**:16-9
Supply management, **2**:17-9

France
Canada-France relations, **9**:7, 18, 20
Industrial partnerships, **9**:7, 24-5
Investments, private, **9**:24-5
Competitiveness, **9**:13
Culture, preserving, **9**:12-4, 19
Economic conditions, **9**:13
Exports, grain, **9**:17
Immigration, **9**:21
Racism, extremism, **9**:19-22
Trade promotion programs, **8**:13; **9**:8-9
Unemployment, **9**:20-1
See also Employment—Job losses; European Economic Community—Union; General Agreement on Tariffs and Trade—Negotiations; Germany—Reunification; Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade

France, Embassy *see* Organizations appearing

Fraser Institute
Studies, North American 20/20 project, *Assessing NAFTA: A Trinational Analysis of the North American Free Trade Agreement* see North American Free Trade Agreement—Studies
See also Airline industry—Deregulation; Canada-United States Free Trade Agreement; Organizations appearing; Service industry—Salaries and wages

Free trade *see* Trade—Free

Freedom of speech *see* Mexico—Human rights

Fretz, Girve (PC—Erie)
Automotive industry, **18**:48
Employment, **18**:48-9
Manufacturing industry, **18**:47, 49
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **18**:46-9, 51
Poverty, **18**:46-7

Friesen, Benno (PC—Surrey—White Rock—South Langley; Parliamentary Secretary to Secretary of State for External Affairs from May 8, 1991 to March 11, 1993) (Acting Chairman)
Committee, **22**:25

Friesen, Benno—*Cont.*
Education, **22**:98-100
Employment, **22**:69-70, 100-1
Fisheries industry, **21**:53-7, 62
Forest industry, **22**:58
Health services, **21**:107-9
Mexico, **22**:36, 68-70
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **18**:54-7; **21**:15, 21, 41-2, 53-7, 60, 62, 80-1, 107-9, 116; **22**:6, 19-21, 25, 32, 36-8, 58, 61, 68-71, 97-102, 114-6, 133
Poverty, **18**:54-5
Procedure and Committee business
Documents, **22**:25
Member, **21**:116
Questioning of witnesses, **21**:15
Witnesses, **22**:6, 133
References, Acting Chairman, taking Chair, **22**:6
Social services, **21**:109; **22**:97-8
Standard of living, **22**:97-8
Subsidies, **21**:42
Telecommunications industry, **22**:19-21, 36-7, 116
Trade, **22**:36-7
Water, **21**:42
Wine industry, **21**:80-1

Fuels, alternatives *see* Automotive industry

Fuller, Colleen (Health Sciences Association of British Columbia)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:99-100, 102-4, 106-9

Fulton, David (Western Canadian Wheat Growers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:95, 101-2, 109-10

Fulton, Jim (NDP—Skeena)
Environmental standards, **15**:24-6, 38-9, 43
Fisheries industry, **15**:26, 38-9
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study **15**:24-6, 38-9, 43

Funk, Ray (NDP—Prince Albert—Churchill River)
General Agreement on Tariffs and Trade, negotiations, Committee study, **2**:11-3
Supply management, **2**:13
Transportation industry, **2**:11-3

Garbage *see* Newfoundland—Economic conditions

Gardiner, Brian L. (NDP—Prince George—Bulkley Valley)
Atlantic provinces, **25**:83
Canada-United States Free Trade Agreement, **16**:12-3, 15, 24; **20**:21-3; **25**:39, 61-2, 69, 83; **33**:14, 34-5
Engineering, consulting, **25**:46-8
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **16**:12-3, 15, 22, 24-6; **20**:21-4; **25**:39-40, 45-8, 60-4, 68-9, 81, 83, 96-8; **33**:13-4, 31, 34-5
Nova Scotia, **25**:96-7
Standards, workplace, labour, **25**:81
Textile and clothing industry, **33**:13-4

GDP *see* Gross Domestic Product

General Agreement on Tariffs and Trade
Accession clause, **14**:21
Action Canada Network (Alberta), **23**:20-1
Action Canada Network—British Columbia, position, **22**:102-3
Article XI *see* Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade
Canada-United States Free Trade Agreement, relationship, **2**:8-10, 19-20; **3**:26; **14**:9
Canadian Labour Congress position, **35**:42; **36**:27
Council of Canadians (Manitoba), position, **24**:34
Countervailing duties, *de minimis* rule, anti-dumping actions, trade remedy laws, **2**:6, 21-2; **16**:11; **25**:66
Crispo, Prof. John, position, **36**:22
Developing countries, **1**:9; **2**:19; **22**:103
Dispute settlement, mechanisms, **15**:15-7; **16**:9, 11, 21, 27-8; **19**:29; **20**:4, 7, 29; **23**:21; **26**:13, 71; **29**:23; **36**:38; **37**:65, 95; **39**:13, 29, 31
Canadian Cattlemen's Association case, **16**:27-8
Softwood lumber case, **16**:28-9
Dunkel report, **2**:4-5, 7, 10, 12-7, 20; **17**:39; **19**:10-1; **22**:104; **23**:22; **26**:53, 69; **35**:41
Environmental considerations, impact, **1**:19; **2**:12-3
Human rights, linkage, **18**:15
Mexico, participation, **3**:23
Multi-trade organization, establishing, **2**:8-9
Negotiations, **2**:4, 7, 10-1, 15, 22-4; **16**:18; **17**:32-4; **19**:10; **21**:121; **22**:108; **25**:67; **26**:70-1; **30**:10, 19; **33**:36, 39; **35**:41; **39**:13, 30
Committee study, **1**:8-30; **2**:4-25
European Economic Community, position, **2**:16; **9**:16
France, position **9**:16-9
Germany, position, **7**:11-3
Quebec, independent, membership, influence, **2**:15-6
Reform, **2**:6-7
Sovereignty, **18**:18; **21**:58-9; **23**:23; **25**:67; **35**:41
Standards, harmonizing, **23**:23
Subnational barriers, **2**:8-9
Subsidies, **19**:10, 30; **23**:40; **24**:16; **25**:63, 66; **26**:71; **35**:41
Definition, **2**:6, 8, 12; **17**:35
Tariffs, **1**:18; **2**:8-9, 14, 18-9
Tokyo Round, **23**:21
United States, President-elect Bill Clinton, position, **13**:23
Uruguay Round, **1**:9, 18; **2**:5, 8, 12, 24; **3**:27-8; **7**:12-3, 15, 18; **13**:35-6; **14**:10; **20**:8; **21**:57-8; **22**:34, 103-4, 109; **23**:7, 26; **24**:34-5, 50; **25**:16-7; **39**:30, 40
See also Automotive industry—General Agreement on Tariffs and Trade; Drugs and pharmaceuticals—Patent Act Amendment Act 1992; Europe—Canada-Europe relations
See also Agriculture; Canada-United States Free Trade Agreement; Canadian International Trade Tribunal; Committee studies and inquiries; European Economic Community; Exports; Financial services; Fisheries industry; Grain and oilseeds industry; Health services; Human rights; Intellectual property services; Manufacturing industry; Mexico; North American Free Trade Agreement; Procurement policies; Pulp and paper industry; Service industry; Standards, workplace, labour; Textile and clothing industry; Trade; Trade policy; Trading zones; Water—Exports; Wine industry

General Motors Corporation *see* Automotive industry—Mexico

Georgetti, Kenneth V. (British Columbia Federation of Labour)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:61-78

Gerard, Leo (United Steelworkers of America)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **29**:26-52

German *see* Barrett—References; Procedure and Committee business—Members—Witnesses

Germany
Canada-Germany relations, **8**:15
Investment, private, **7**:6, 20, 22; **8**:6, 17
North Atlantic Treaty Organization, Canadian troops, withdrawing from Germany, **8**:10-1
Economic conditions, **9**:13
Embassies and consulates, **8**:9, 14
Employment, **7**:10
Environment, **7**:11-3
See also Germany—Reunification
Gross National Product, percentage, **7**:8; **8**:5
Immigration, Eastern Europe, impact, **7**:20-1; **8**:5
Political system, **7**:10-1
Racism, **8**:5; **9**:20
Reunification, political, economic, social impact, **7**:4-5, 8; **8**:6
Costs, rebuilding fund, etc., **7**:8, 16-7; **8**:5
Environment, problems, **7**:12
France, position, **9**:12-3
Investment, private, **7**:5
Treuhand-Gesellschaft Institute, role, **7**:5-6
Wages and salaries, effect, **8**:16-7
Stability
Conference on Security and Co-operation in Europe, impact, **8**:11
North Atlantic Treaty Organization, impact, **8**:11
Trade, **7**:17-8, 21-2; **8**:5-7
Trade promotion programs, **8**:7-9, 12-3, 16
See also European Economic Community; Exports; General Agreement on Tariffs and Trade—Negotiations

Germany, Federal Republic of *see* Organizations appearing

Gero, John (External Affairs and International Trade Department)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **14**:27-8

Gherson, Randolph (Canadian Ambassador for Fisheries Conservation; External Affairs and International Trade Department)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **6**:11-5

Gifford, Mike (External Affairs and International Trade Department)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **6**:15-6

Gillham, Michael (Jacques, Whitford and Associates)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:42-3, 46-7, 54-5

Global Trade Challenge see Exports—Increasing

Global warming *see* Agriculture—Environmental considerations

GNP *see* Gross National Product

Godbout, Clément (Coalition québéçoise: négociations trilatérales)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:26-8

Goodman and Goodman *see* Organizations appearing

Goods and Services Tax *see* Cooperatives

Gore, Vice-President Al *see* Environmental standards—United States

Gorling, Maj Graham A. (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:118-9

Gottlieb, Richard S. (Canadian Exporters' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **27**:7

Government advertising *see* North American Free Trade Agreement

Government departments appearing *see* Organizations appearing

Government expenditures
Reducing, **29**:33; **32**:34
See also Debt, national; Public sector; Small business

Grain *see* France—Exports

Grain and oilseeds industry
Canada-United States Free Trade Agreement, **24**:12, 17, 104; **37**:21
Exports, **24**:12-3, 22
Canola, **24**:12, 19-20, 101
See also Grain and oilseeds industry—Mexico
General Agreement on Tariffs and Trade, negotiations, impact, **24**:10-2, 19-20; **37**:14
Herbicides, **24**:19-20
See also Grain and oilseeds industry—North American Free Trade Agreement
Mexico, **24**:108
European Economic Community products, re-exporting, **24**:8-9
Exports, to Canada, **24**:8, 13
Imports, **24**:10, 23, 97, 102
CONASUPO, role, Canadian products, **24**:6-7, 10, 14-7, 32, 107
North American Free Trade Agreement, **24**:6-7
North American Free Trade Agreement, **24**:10, 20, 97, 104, 107; **37**:21
Herbicides, chemicals, protection, **24**:20-1
Rules of origin, **24**:8-9
See also Grain and oilseeds industry—Mexico
Subsidies, **24**:19
Canadian Wheat Board, **24**:9-10, 104
United States Export Enhancement Program, **24**:8-9, 11-2, 16-7
United States General Accounting Office report, **24**:18
See also Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade

Grape and wine adjustment program *see* Wine industry—Canada-United States Free Trade Agreement

Grape growers *see* Wine industry

Gray, Brien (Canadian Federation of Independent Business)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **32**:30-1, 33, 35-6

Graydon, Mike (Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **30**:50, 52

Greater Moncton Ten Days for World Development Committee *see* North American Free Trade Agreement

"Green bucks" support *see* Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade

Green lumber *see* Pulp and paper industry

Grey, Clark, Shih & Associations *see* Organizations appearing

Gross Domestic Product *see* European Economic Community; Exports; Research and development—Expenditures

Gross National Product *see* Exports; Germany

GST *see* Goods and Services Tax

Guérard, Yves (Canadian Chamber of Commerce)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **19**:21-2, 27-8, 34, 37-8

Guilbault, Jean-Guy (PC—Drummond; Parliamentary Secretary to Minister of Supply and Services from May 1, 1992 to September 1, 1993; Parliamentary Secretary to Minister of Supply and Services and Minister of Public Works from September 1, 1993 to August 31, 1994) (Vice-Chairman)
Agriculture, **1**:17; **2**:14, 20; **9**:16
Canada-United States Free Trade Agreement, **3**:25-6
Environmental standards, **3**:26-7; **13**:20-1
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **6**:15-8; **7**:20-1; **9**:4, 12, 16-7, 24
European Economic Community, **6**:15-8; **7**:20; **9**:12
France, **9**:12, 17, 24
General Agreement on Tariffs and Trade, **9**:16
Negotiations, Committee study, **1**:17-8; **2**:14-6, 19-20
Germany, **7**:20-1; **9**:12
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **3**:25-7; **13**:19-21, 29-30; **14**:4; **28**:14-5, 32-3
Procedure and Committee business, meetings, M., **14**:4
Procurement policies, **13**:29
References
In camera meeting, **11**:27-8
Vice-Chairman, taking Chair, **9**:4
Supply management, **1**:17; **6**:16
Textile and clothing industry, **1**:18; **3**:27; **6**:18; **13**:19-20; **28**:15-6, 32-3
Trade promotion programs, Committee study, **4**:23-4

Gunn, Joe (Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:38, 51-2, 56

Halifax Board of Trade *see* Canada-United States Free Trade Agreement; Committee—Documents; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Halifax, N.S. *see* Committee—Travel

Halpern, Sid (Canadian Apparel Manufacturers Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **28**:12, 18-9

Halstead, John (Individual presentation)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **8**:4-7, 10-2, 14-5, 17

Hargrove, Basil (Canadian Auto Workers)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **30**:21-41

Harnack, Uwe (Canadian-German Chamber of Industry and Commerce)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **8**:7-9, 11-7

Harris, Jack (New Democratic Party—Newfoundland)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **38**:63-77

Hart-Kulbaba, Susan (Manitoba Federation of Labour)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:75-95

Harvey, Ross (NDP—Edmonton East)
Agriculture, **23**:120
Alberta, **23**:51, 76, 108
Automotive industry, **23**:120
Canada-United States Free Trade Agreement, **23**:17, 51, 74, 76, 110
Canadian Association of Petroleum Producers, **23**:80
Chemical, petrochemical industry, **23**:33-7
Economic conditions, **23**:52
Employment, **23**:34-5, 51-2
Energy, **23**:81-2, 90-2
Exports, **23**:60
Manufacturing industry, **23**:18-9, 60-1
Mexico, **23**:90, 108-10
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:17-20, 33-7, 40, 51-2, 60-1, 74-6, 80-2, 89-92, 108-10, 115, 120
Taxes, **23**:51
Trade, **23**:52
Trucking industry, **23**:17-8

Hayes, Thomas J. (Atlantic Fish Specialties Limited)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **37**:34-46

Health and safety standards *see* Agriculture—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement—Standards

Health Sciences Association of British Columbia
Membership, mandate, **21**:86
See also Organizations appearing

Health services
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **14**:17; **17**:24-5; **21**:87-93, 95, 98-9, 102-7; **23**:56; **34**:20; **37**:77
Costs, **36**:42
Deinstitutionalization, **21**:100-1, 104
Funding, federal, decrease, auditing, **21**:91-4, 99-100, 103, 105-8; **23**:46, 56; **34**:21

Health services—*Cont.*
General Agreement on Tariffs and Trade, impact, **23**:11
Health cooperatives, establishing, **39**:62-3
Medicare, principles, national standards, **21**:87-8, 92-3, 95, 99-100, 103, 105; **23**:11
Canada Health Act, impact, **21**:86-8, 90-1, 94, 98, 103, 106, 109-10
North American Free Trade Agreement, impact, **14**:17; **17**:24-5; **18**:7; **21**:86-7, 93-5, 98-9, 101-2; **23**:11, 61; **24**:29-30, 51, 88-9; **25**:120
National treatment, extending to non-Canadian companies, **21**:93, 104, **29**:10-1
Pharmacare programs, **21**:93
Privatization, **21**:87-8, 92-3, 99-101, 104, 106-7; **34**:20-1
Kaiser Foundation, targetting Canada, **21**:90
Products, regulating, **37**:29
Purchasing processes, problems, **37**:26-7
Restructuring, **21**:88, 100-1
See also Mexico; New Brunswick

Heap, Dan (NDP—Trinity—Spadina)
Automotive industry, **29**:49-50
Committee, **28**:6
Drugs and pharmaceuticals, **33**:33
Economic policy, **29**:47
Employment, **29**:49
Forest industry, **33**:34
Mexico, **29**:47-8; **33**:15
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **28**:6, 18-21, 28-31; **29**:47-51; **33**:15, 32-4, 36
Procedure and Committee business
Meetings, M. (F. Leblanc), **28**:6
Travel, M. (F. Leblanc), **28**:6
Steel industry, **29**:50-1
Telecommunications industry, **33**:32-3
Textile and clothing industry, **28**:18-21, 28-31

Helicopters *see* Air transportation

Hellner, Dr. Juergen (Germany, Federal Republic of)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, 7:4-22

Hendricken, Marie (National Farmers Union (Prince Edward Island))
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **37**:9-12

Henwood, Jackie (Health Sciences Association of British Columbia)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:86-95, 98-9, 101-5, 107-10

Herbicides *see* Grain and oilseeds industry

Herring *see* Fisheries industry

Hi Point Industries
Background information, environmental products, **38**:53, 55-8, 75
Border harassment, **38**:54, 62
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **38**:54
Competitiveness, **38**:56
Exports, **38**:57
Mexico, **38**:53, 55-7, 59

Hi Point Industries—*Cont.*
Exports—*Cont.*
United States, **38**:56-7
Incentive programs, utilizing, **38**:58
North American Free Trade Agreement, impact, **38**:54, 58
Mexico, market, opening, **38**:54-5
See also Organizations appearing

Hibernia project *see* Energy—Canada-United States Free Trade Agreement—Oil and natural gas resources

Hiebert, Rod (Telecommunications Workers Union)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:5-21

Hilliard, Rob (Manitoba Federation of Labour)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:84, 90-2, 95

Hirtle, Kenneth (Connors Brothers Ltd.)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **39**:34-46, 48-50

Hitchins, D.D., report *see* Trade promotion programs—Other countries

Holder, Don (Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **33**:21-30, 34-6, 38-40

Holm, Wendy R. (Agricultural Institute of Canada)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:25-43

Holman, Jack H. (Motor Vehicle Manufacturers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **31**:4, 17-8

Homework *see* Employment; Textile and clothing industry—Employment

Honda *see* Automotive industry

Horticultural industry *see* Agriculture—North American Free Trade Agreement

Human rights
Canada, situation, **37**:55
Corporations, violating, protecting, **34**:32, 45-6
Definition, expanding, **34**:32
General Agreement on Tariffs and Trade, relationship, **35**:41
Mulroney, Prime Minister, position, **17**:36-7; **18**:9; **34**:40, 47; **39**:55
North American Free Trade Agreement, non-inclusion, problems, **22**:131; **34**:35, 38, 41, 44-6, 48-56, 59
Property rights, including, comparison, **34**:32, 58, 60
Trilateral agency, creating, **34**:48-50, 53-4, 57-60; **35**:12; **36**:45
Trade, linkages, **18**:9-11, 15; **22**:74; **24**:85-6; **34**:31, 40-1, 46, 49, 53, 60-1; **35**:31
European Bank for Reconstruction and Development, comparison, **34**:46

Human rights—*Cont.*
Trade, linkages—*Cont.*
European Economic Community, comparison, **34**:46, 55, 58
See also Aboriginal people; Colombia; General Agreement on Tariffs and Trade; Mexico; Standards, workplace, labour—North American Free Trade Agreement; United States

Humans Against Resource Deprivation
Mandate, membership, **25**:108-10
See also Organizations appearing

Hundal, Paul (Society Promoting Environmental Conservation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:62-74

Hynd, Bill (Newfoundland & Labrador Coalition for Equality)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **38**:22-5, 32-3, 41-2

Idaho *see* Atlantic Fish Specialties Limited—Trout

ILO *see* International Labour Organization

Immigration
North American Free Trade Agreement, United States, restrictions, **26**:44
Policy, **9**:21
See also France; Germany

Impact régional de l'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord selon le paradigme régional international *see* Textile and clothing industry—North American Free Trade Agreement

Imports
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **35**:58
Increase, **18**:16
Mexico, **36**:28
Salaries and wages, producing countries, **36**:28
United States, **23**:55
See also Automotive industry; European Economic Community; Exports—Export to import ratio; Fisheries industry; Grain and oilseeds industry—Mexico; North American Free Trade Agreement; Textile and clothing industry; United States; Wine industry

In camera **meetings** *see* Procedure and Committee business

Income security *see* Social services

Industrial policy
Nova Scotia, **25**:22-3
Sovereignty, **25**:20
See also Automotive industry; Canada-United States Free Trade Agreement—Sovereignty; Economic policy; Employment; European Economic Community—Union; Newfoundland—Economic conditions; North American Free Trade Agreement—Sovereignty; Trade policy

Innovation policy *see* Competitiveness—Research and development

Inquiries *see* Committee studies and inquiries

Insurance industry *see* Financial services

Intellectual property services
General Agreement on Tariffs and Trade, **1**:9; **2**:23; **14**:26; **18**:19, 21; **19**:29, 37-8; **22**:110; **26**:70; **36**:33
North American Free Trade Agreement, **13**:34; **14**:26-8; **15**:41; **18**:19, 22; **19**:22, 29, 37-8; **22**:107, 109; **23**:10, 49, 113; **24**:50-1; **26**:30, 44; **35**:26; **36**:33; **37**:50; **38**:40, 42-3, 51
Copyright and patents, **17**:28; **36**:34
Software licensing arrangements, **38**:52-3
World Intellectual Property Organization, **18**:20
See also Fisheries industry—North American Free Trade Agreement; Telecommunications industry—North American Free Trade Agreement

Inter-American Convention to Prevent and Punish Torture *see* Mexico—Human rights

Inter-Church Committee on Human Rights *see* Committee—Witnesses

Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America
Mandate, membership, **34**:38
See also Colombia—Human rights; Organizations appearing

Interest rates
United States, comparison, **32**:28
See also Canada-United States Free Trade Agreement; Employment; Steel industry

International Centre for Human Rights and Democratic Development *see* Organizations appearing

International Covenant on Civil and Political Rights *see* United Nations

International Debt Subcommittee (2nd Sess., 34th Parl.) *see* Debt, international

International Labour Organization *see* Mexico—North American Free Trade Agreement; Standards, workplace, labour

International Monetary Fund *see* Economic conditions—Structural adjustment programs

International Trade Advisory Committee *see* North American Free Trade Agreement

International Trade Minister *see* Committee—Documents

International Trade Subcommittee *see* Committee

Investment
Canada-United States Free Trade Agreement, **19**:20; **23**:14, 105; **25**:21, 89; **30**:23; **35**:16, 51, 54; **36**:40
Dominion Textile Corporation, moving holdings to United States, **18**:23
See also Investment—Foreign—Incentives
Europe, **5**:12
European Economic Community, **6**:6
Foreign, **19**:6, 20; **23**:66; **26**:52; **32**:15; **36**:40; **37**:48
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **26**:52; **29**:35
Movement, regulating, controlling, performance requirements establishing, **29**:5, 12, 32, 35; **33**:27-8
North American Free Trade Agreement, impact, **26**:52; **29**:35-6; **36**:26
Prince Edward Island, **37**:70-1
Provinces, encouraging, **4**:12; **18**:23
See also Atlantic provinces; Mexico

Investment—*Cont.*
Incentives
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **29**:17
Capital gains tax, **39**:62
Corporations, moving from one country to another, **29**:16-7
Ontario, economic conditions, impact, **19**:36-7
Quebec, example, **18**:6, 23
Tennessee State, example, **4**:12-3
Labour costs, standards, etc., impact, **23**:63
Mobility, **23**:63; **29**:45-6; **32**:15, 31; **39**:61, 65, 70
National treatment, extending to non-Canadian corporations, **29**:12
North American Free Trade Agreement, **3**:9, 28; **13**:22, 29-30; **15**:9; **17**:27; **19**:6, 20; **22**:113; **23**:102; **25**:94, 112, 124; **27**:9; **29**:28; **35**:16-7, 30, 51, 54; **36**:26; **38**:64
Domestic funds, investment funds, mobilizing, restrictions, **29**:13-4
Performance requirements, movement regulating, **23**:13-4; **29**:5-6, 8, 32, 35
See also Investment—Foreign
Trade, linkage, **4**:12, 15
United States-Mexico agreement, Canada excluded, impact, **35**:48
See also Automotive industry; Chemical, petrochemical industry; Connor Brothers Ltd.; Environmental standards—North American Free Trade Agreement; Fisheries industry—North American Free Trade Agreement; France—Canada-France relations; Germany—Reunification; Mexico—North American Free Trade Agreement; New Brunswick; Steel industry; Textile and clothing industry; Transportation industry—North American Free Trade Agreement; Trucking industry—North American Free Trade Agreement

Investors *see* Debt, national

Iribarne, Gabrielle (Amnesty International, Canadian Section)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:42-4, 52-3

Irving, Dr. Barry (British Columbia Wine Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:75-85

Is Canada Ready for Europe 1992 see European Economic Community—Competitiveness

Island New Democrats *see* Organizations appearing

Jackson, Andrew (Canadian Labour Congress)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **35**:36, 41

Jacques, Hector (Jacques, Whitford and Associates)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:41-3, 45-6, 48-54, 57

Jacques, Whitford and Associates
Organization, projects, etc., **25**:11, 51-2
See also Committee—Documents; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Japan
Markets closed, **30**:27, 39-40
See also Automotive industry—Imports—Investment; Canada-United States Free Trade Agreement; Exports; Fisheries industry; Mexico; United States—Imports

Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada
Mandate, membership, **30**:42
See also Organizations appearing

Jesuit Human Rights Centre *see* Mexico—Human rights

Job losses *see* Automotive industry—Canada-United States Free Trade Agreement; Canada-United States Free Trade Agreement; Chemical, petrochemical industry—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement; Employment *passim;* Fisheries industry; Forest industry—North American Free Trade Agreement; Manufacturing industry *passim;* Telecommunications industry—North American Free Trade Agreement; Textile and clothing industry—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement; Trucking industry

Johnson, Jon (Goodman and Goodman)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **31**:23-35

Jones Act *see* Transportation industry—Canada-United States Free Trade Agreement

Judges *see* North American Free Trade Agreement—Dispute settlement

Kaiser Foundation *see* Health services—Privatization

Keighley, Jef (Action Canada Network—British Columbia)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:88-94, 96, 100-4

Kempling, William James (PC—Burlington; Parliamentary Secretary to President of the Treasury Board and Minister of State (Finance) from May 8, 1991 to September 1, 1993)
Environmental standards, **17**:15
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:15-6, 21
Procedure and Committee business, questioning of witnesses, **17**:21
Trade, **17**:16
Trucking industry, **17**:16

Kennedy, Archie (Humans Against Resource Deprivation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:108-10

Kivenko, Jack (Canadian Apparel Manufacturers Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study; **28**:7-21

Koop, Irv (Canadian Association of Petroleum Producers)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:77-87, 89-91, 93-4

Labour adjustment programs
Advisory Council on Adjustment (de Grandpré Commission), **19**:34; **28**:20; **35**:13, 15

Labour adjustment programs—*Cont.*
Unemployment insurance, relationship, **19**:33-4
See also Canada-United States Free Trade Agreement; Economic conditions; Employment *passim;* European Economic Community; Fisheries industry—Canada-United States Free Trade Agreement—Cod stocks; North American Free Trade Agreement; Standards, workplace, labour—North American Free Trade Agreement; Textile and clothing industry—North American Free Trade Agreement

Labour costs *see* Automotive industry; Connor Brothers Ltd.—Investment; Employment—North American Free Trade Agreement; Fisheries industry—Canada-United States Free Trade Agreement; Forest industry; Investment; Manufacturing industry; Mexico; North American Free Trade Agreement; Telecommunications industry; Textile and clothing industry; United States

Labour-management relations *see* Competitiveness

Labour Market Development Board *see* Employment—Training

Labour standards *see* Standards, workplace, labour

Labour unions
Composition, relationships, **35**:13-4, 17
North American Free Trade Agreement, impact, **25**:121
See also Economic policy; Mexico; Standards, workplace, labour; Trade; United States

Lachance, Daniel (Coalition québéçoise: négociations trilatérales)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:23-6, 39

Lafleur, Guy (Coalition québéçoise: négociations trilatérales)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:30-4

Lagadi, Glenda (Central Park Residence Group)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:127-9

Langan, Joy (NDP—Mission—Coquitlam)
Employment, **21**:49-50
Fisheries industry, **21**:50
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:49-50

Langdon, Steven (NDP—Essex—Windsor)
Canada-United States Free Trade Agreement, **19**:24, 26
Energy, **19**:13
Environmental standards, **19**:12-3, 26-7
Manufacturing industry, **19**:13-4
Mexico, **19**:13
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **19**:4, 12-6, 24-7, 29

Language *see* North American Free Trade Agreement—Sovereignty

Last Thread: An Analysis of the Apparel Goods Provisions in the North American Free Trade Agreement and the Impact on Women *see* Appendices

Latin America *see* Trade

Laval University *see* Organizations appearing

LeBlanc, Francis G. (L—Cape Breton Highlands—Canso) (Acting Chairman)
Agriculture, **1**:25; **7**:18, 20; **37**:12-3
Air transportation, **38**:8-10
Alberta, **23**:103-4
Atlantic Fish Specialties Limited, **37**:38-40
Automotive industry, **3**:24; **17**:19
Canada-United States Free Trade Agreement, **7**:17; **16**:9; **17**:32; **18**:17-8; **20**:18, 28; **22**:32, 35, 102; **23**:22, 38-40, 70-1, 104; **24**:33, 35-6; **25**:16, 36; **26**:72-3; **29**:22, 40, 43; **35**:10, 59; **37**:31, 74, 90; **39**:9-10
Canadian Chemical Producers' Association, **23**:29
Canadian Helicopters Limited, **38**:8-10
Canadian Manufacturers' Association, **17**:18
Chemical, petrochemical industry, **23**:29-32
Committee, **18**:53-4; **22**:24, 88; **25**:107; **28**:5-7; **37**:72; **38**:39
Competitiveness, **5**:21
Connors Brothers Ltd., **39**:40-2
Cooperatives, **39**:70
Corporations, **37**:38
Crispo, Prof. John, references, **36**:31
Diagnostic Chemicals Limited, **37**:30-2
Dodds, Dr. J. Colin, references, **25**:34
Drugs and pharmaceuticals, **13**:22-3; **19**:37; **22**:109-10; **36**:33; **37**:31
Economic conditions, **39**:9
Economic policy, **25**:102
Employment, **18**:25, 44-5, 54; **19**:35; **23**:57, 70; **25**:104; **35**:42, 57-9; **36**:33
Energy, **23**:87-9, 124
Engineering, consulting, **25**:51-6
Environmental standards, **15**:32, 41; **16**:20; **17**:10-2; **22**:44-6; **23**:22-4; **36**:32; **37**:64; **38**:40; **39**:70
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **5**:20-1; **6**:10-4; **7**:17-20; **9**:9, 12, 22
European Economic Community, **5**:20-1; **6**:11-4; **7**:17-9; **9**:9, 12; **25**:105; **36**:33
Exports, **6**:11; **22**:32; **35**:58-9; **37**:38-9
External aid, **26**:43
Financial services, **36**:18-21
Fisheries industry, **35**:39-40; **38**:39-40
General Agreement on Tariffs and Trade, **7**:18; **16**:11; **17**:33; **18**:18; **22**:102-4, 109; **23**:23-4; **24**:34-5; **25**:16-7, 66-7; **29**:23; **35**:42
Negotiations, Committee study, **1**:25-7
Germany, **7**:17
Grain and oilseeds industry, **24**:20-1
Hi Point Industries, **38**:57-8
Humans Against Resource Deprivation, **25**:110
Intellectual property services, **18**:19-20; **19**:37-8; **36**:33; **38**:40, 52
Investment, **39**:70
Jacques, Whitford and Associates, **25**:51-2
Labour adjustment programs, **19**:34
Manufacturing industry, **17**:18, 29-31
Mexico, **22**:58-60; **23**:58; **25**:104-6; **26**:43; **27**:11; **35**:10
New Brunswick, **39**:32-3
Newfoundland, **38**:68-9, 71

LeBlanc, Francis G.—*Cont.*
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **3**:24-5; **13**:21-3; **15**:32, 41; **16**:9, 11, 19-20; **17**:10-2, 18-9, 22, 29-33, 37; **18**:17-20, 25, 43-5, 53-4; **19**:31-2, 34-5, 37-8; **20**:15-6, 18, 28; **22**:16-9, 23-4, 32-5, 44-6, 58-60, 64-8, 76-8, 88, 102-4, 109-10, 122, 133; **23**:22-4, 29-32, 38-40, 56-8, 68, 70-1, 87-9, 93-4, 103-5, 111, 124; **24**:20-1, 33-6, 50; **25**:16-8, 27, 34, 36, 51-6, 66-8, 102-7, 109-10, 115; **26**:42-3, 45, 57-8, 63, 71-4; **27**:10-2; **28**:5-7, 12-4, 34-6; **29**:21-4, 40-3; **35**:8-10, 39-42, 57-9; **36**:18-21, 31-4; **37**:12-3, 30-2, 38-40, 63-6, 71-4, 82, 90, 92, 95; **38**:8-10, 36, 39-41, 47-9, 52, 57-60, 68-9, 71; **39**:8-10, 32-3, 40-2, 53, 63, 70
Poverty, **18**:44; **22**:76-7
Prince Edward Island Federation of Labour, **37**:71-2
Procedure and Committee business
Briefs, **22**:122
Business meeting, **12**:8-9
Documents, **22**:24
Meetings, **35**:8
M., **12**:9
M., **28**:5-7
Members, **35**:8
Questioning of witnesses, **17**:22
Quorum, M., **12**:8
Travel, M., **28**:5-7
Votes in House, **27**:10
Witnesses, **22**:133
M., **17**:37
Public sector, **29**:24
Pulp and paper industry, **5**:21
References
Acting Chairman, taking Chair, **39**:63
In camera meeting, **11**:27-8
Salaries and wages, **22**:77
Service industry, **22**:76
Sovereignty, **23**:68, 70
Standards, workplace, labour, **35**:8; **36**:31-3
Steel industry, **29**:40-3
Supply management, **1**:25-7; **37**:13
Taxes, **23**:105
Telecommunications industry, **22**:16-9, 23-4; **27**:10-1; **38**:48
Ten Days for World Development, **37**:90
Textile and clothing industry, **28**:12-4, 34-6
Trade, **22**:44, 76
Trade policy, **37**:64
Trucking industry, **38**:59
Ultimateast Data Communications Ltd., **38**:47-9

Leblanc, Nic (BQ—Longueuil)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:40-1

Lee, Ms. (National Action Committee on the Status of Women)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:18
References *see* Textile and clothing industry—Employment

Lepler, Martin (Canadian Apparel Manufacturers Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **28**:10-1, 14, 18-9

Liberal Party *see* Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement

Literacy training programs *see* Employment—Training

Lockport *see* Manitoba

Loewen, Shirley (Council of Canadians)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:31-2

Luján, Bertha (Coalition québéçoise: négociations trilatérales)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:35-6, 43-6

Maastricht Treaty *see* European Economic Community—Union

MacDonald, Hon. David (PC—Rosedale)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **15**:29-31

MacFarlan, Jim (British Columbia Teachers' Federation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:100

Mackay, Sandy (P.E.I. Federation of Labour)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **37**:66-82

MacLaren, Hon. Roy (L—Etobicoke North)
Agriculture, **2**:24
Automotive industry, **14**:11; **30**:18-9, 26-8, 39, 51-2; **31**:18-20, 27; **39**:29
Canada-United States Free Trade Agreement, **13**:29; **14**:8; **21**:37-8; **26**:15, 71; **30**:19-20
Committee, **13**:11
Competitiveness, **5**:15; **17**:10; **21**:10
Connors Brothers Ltd., **39**:39, 43
Drugs and pharmaceuticals, **24**:50-1
Economic policy, **39**:58
Employment, **21**:10
Environmental standards, **13**:34; **21**:19, 65; **24**:47; **39**:30, 69
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **5**:14-5; **6**:22-3; **7**:8-11, 15; **8**:9-14
European Economic Community, **5**:14; **6**:23; **7**:9-11; **8**:9-10, 13-4
Exports, **4**:29-30; **21**:65
External Affairs and International Trade Department, **4**:11
Financial institutions, **5**:15
Fisheries industry, **21**:57-9
France, **8**:13
General Agreement on Tariffs and Trade, **14**:10; **19**:10; **21**:57-9; **24**:50; **26**:13, 71; **39**:30, 40
Negotiations, Committee study, **2**:7-10, 24
Germany, **7**:8; **8**:11-4
Grain and oilseeds industry, **24**:9-11
Intellectual property services, **13**:34; **14**:26-7; **24**:50
Investment, **4**:12
Manufacturing industry, **21**:10
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **13**:11-3, 26-9, 34-7; **14**:8, 10-1, 19-20, 26-8; **17**:9-10; **18**:51; **19**:10-1, 16; **21**:10-2, 19, 37-9, 57-9, 65, 81-3; **24**:9-11, 46-7, 49-51; **26**:12-5, 71; **30**:18-20, 26-8, 39, 51-2; **31**:18-20, 27; **39**:8, 29-31, 39-40, 43, 58, 68-70
References, *in camera* meeting, **11**:27
Standards, workplace, labour, **24**:47; **39**:30
Supply management, **14**:10
Textile and clothing industry, **14**:10
Trade, **5**:15; **19**:11; **26**:14; **39**:31

MacLaren, Hon. Roy—*Cont.*
Trade policy, **39**:30
Trade promotion programs, Committee study, **4**:11-2, 29-30
Trading zones, **39**:8
Water, **21**:37-9
Wine industry, **21**:81-3

MacPhail, Joy (British Columbia Legislature)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:118-22

MacRae, Don (University of Ottawa—Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **20**:4-7, 16-7, 19-21, 27-9

MacWilliam, Lyle Dean (NDP—Okanagan—Shuswap)
Canada-United States Free Trade Agreement, **21**:72
Committee, **21**:41; **22**:24-5
Employment, **21**:105; **22**:72-3
Forest industry, **21**:72, 74
Health services, **21**:106
Manufacturing industry, **22**:72
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:15, 30-2, 34, 39-41, 69, 72-4, 105-6, 116-7; **22**:5-6, 9-12, 15, 21, 24-5, 31, 67, 72-3
Procedure and Committee business
Documents, **22**:24-5
Member, **21**:117
Questioning of witnesses, **21**:15
Witnesses, **22**:5-6
Telecommunications industry, **22**:9-12, 73
Water, **21**:30-2, 39-40, 73-4

Magnuson Act *see* Fisheries industry—United States

Maguire, Larry (Western Canadian Wheat Growers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:95-111

"Mallory babies" *see* Environmental standards—Mexico

Manitoba
Canada-United States Free Trade Agreement
Employment, **24**:41; **34**:17
Manufacturing industry, **24**:41
Economic conditions, **24**:41-2
Employment, **34**:22
See also Manitoba—Canada-United States Free Trade Agreement
Lockport, bridge, closure, **24**:57-9
North American Free Trade Agreement, impact, **24**:40, 45-6; **34**:17
See also Drugs and pharmaceuticals—Patent Amendment Act, 1992; Textile and clothing industry—North American Free Trade Agreement

Manitoba Action Committee on the Status of Women
Mandate, membership, **24**:119
See also Organizations appearing

Manitoba Federation of Labour
Mandate, membership, **24**:75, 91
See also North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Manitoba government *see* North American Free Trade Agreement

Manley, John (L—Ottawa South)
Debt, national, **32**:33-4
Financial services, **32**:14-6
Government expenditures, **32**:34
Investment, **32**:15
North America Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **32**:14-7, 31-5
Small business, **32**:31-2, 34
Trade policy, **32**:35

Manufacturing industry
Canada-United States Free trade Agreement, job losses, **17**:29-31; **22**:39, 101-2, 125; **23**:18-9, 57, 66-7; **24**:25, 41, 76; **25**:88, 120; **30**:24; **33**:5; **34**:16; **35**:22, 35, 48-9, 57; **36**:24, 39; **37**:76-8; **39**:18-9
Economic Council of Canada study, **35**:49, 58
Women, **34**:16, 25-6
Competitiveness, **17**:7; **35**:16; **36**:25
Plant closures, **37**:76-7
United States, **35**:47
Domestic market, **13**:17
Employment, **21**:112; **36**:41
See also Manufacturing industry—North American Free Trade Agreement
Exports, **4**:4; **35**:47
Mexico, **17**:17
United States, **17**:7, 20
General Agreement on Tariffs and Trade, impact, **35**:16
Job losses, **21**:6-9, 14, 23; **22**:15; **23**:60-1; **25**:25, 122; **34**:22; **35**:16-7; **37**:48, 59, 93; **39**:21-2, 25, 60
United States, comparison, **21**:8-9; **30**:32; **37**:78
See also Manufacturing industry—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement
Labour costs, **18**:49; **22**:43; **36**:27
Mexico, **17**:18-9
See also Manufacturing industry—Exports—North American Free Trade Agreement
North American Free Trade Agreement, **17**:13; **19**:22
Canadian Manufacturers Association studies, **17**:13-5
Employment, job losses, firms moving to United States, Mexico **17**:13; **18**:31, 47; **19**:13-4; **22**:72; **23**:65; **39**:16
Ownership, foreign, **25**:120
World product mandate, Allen-Bradley Co., example, **36**:24-5
See also Employment—Jobs; Manitoba—Canada-United States Free Trade Agreement; Mexico—North American Free Trade Agreement

Manulife Financial *see* Financial services—Insurance industry

Manzara, Frank (Action Canada Network (Alberta))
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:5-6, 14-6, 20

Maquiladora zone *see* Automotive industry—Mexico; Environmental standards—Mexico; Mexico; United States—Labour costs

Maritimes *see* Committee—Travel

Martin, Ferdinand *see* Textile and clothing industry—North American Free Trade Agreement

Matkin, James (Business Council of British Columbia)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:26-30, 32-7, 41-4

McCain Foods *see* Europe—Canada-Europe relations

McCambly, James A. (Canadian Federation of Labour)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **35**:4-18

McClay, Brian (Canadian Pulp and Paper Association)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **5**:6-9, 13-4, 18, 23

McCreath, Hon. Peter L. (PC—South Shore; Parliamentary Secretary to Minister of State (Finance and Privatization) from May 8, 1991 to March 11, 1993; Parliamentary Secretary to Minister of Industry, Science and Technology from March 11, 1993 to March 23, 1993; Parliamentary Secretary to Minister for International Trade from March 11, 1993 to June 25, 1993; Minister of Veterans Affairs from June 25, 1993)
North American Free Trade Agreement, **12**:11, 13-4
Procedure and Committee business
Business meeting, **12**:11, 13-5, 18-9, 21-2, 28-9
Meetings, **12**:18-9, 22
M. (Barrett), **12**:21
Motions, M., **12**:13-5
Studies, **12**:11
M. (Barrett), deferring, M., **12**:13-5
Travel
M. (Barrett), **12**:28
M. (Barrett), **12**:29

McCullough, Helen (Winnipeg Water Protection Group)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:124-7

McCurdy, Howard (NDP—Windsor—St. Clair)
Automotive industry, **17**:13-4; **30**:11-4, 33-7, 41, 48-50; **31**:7-12, 22, 29-33
Canada-United States Free Trade Agreement, **30**:14; **35**:30
Employment, **30**:11-3
Environmental standards, **35**:30
European Economic Community, **17**:12
Human rights, **34**:56-8, 60
Investment, **35**:30
Manufacturing industry, **17**:13
Mexico, **17**:12; **30**:13; **31**:8, 10-2, 30-1
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:12-4; **30**:11-5, 33-8, 41, 48-50; **31**:7-12, 22-3, 29-34; **34**:56-8, 60; **35**:30-3
Social programs, **34**:56-7
Standards, workplace, labour, **34**:57; **35**:30
Steel industry, **30**:37
Unemployment insurance, **35**:30-2

McDonald, Wendy (Vancouver Board of Trade)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:115-7

McDonough, Alexa (Nova Scotia New Democratic Party Caucus)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:5-27

McDougall, Hon. Barbara Jean (PC—St. Paul's; Secretary of State for External Affairs to June 25, 1993)
References *see* Committee—Witnesses; Mexico—Human rights

McEachern, Alex (Alberta New Democratic Party Caucus)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:61-77

McEwen, John (New Brunswick Federation of Labour)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **39**:17-33

Medicare *see* Health services

Meldrew, Cec (Veterans Against Nuclear Arms)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study; **24**:129-30

Members of Parliament *see* Prince Edward Island Federation of Labour—Forum

Memorial University *see* Newfoundland

Mendez Savage, Benjamin (Access Mexico Consulting Corporation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:52-5, 57-60

Mexican citizens *see* Refugees

Mexican Council of Catholic Bishops *see* Mexico—North American Free Trade Agreement

Mexican Free Trade Action Network *see* Mexico—North American Free Trade Agreement

Mexico
Business, government, relationship, **17**:12; **19**:17-8
Debt, national, **26**:34, 44
Economic conditions, **17**:4-5; **19**:18; **22**:48; **23**:27, 110; **25**:91; **36**:28
Environmental products, purchasing, **13**:33-4; **19**:18; **21**:69
Exports, **26**:49; **37**:91
General Agreement on Tariffs and Trade, **23**:48, 58; **27**:6
Health services, **21**:95-7
Human rights, state, military, law enforcement officials, involvement, **22**:73-4; **23**:24; **24**:120; **26**:21, 45; **29**:36, 47-8; **34**:12, 24, 40, 51-4; **35**:14, 18, 31; **39**:55
American Convention on Human Rights, Mexico ratifying, **34**:52, 54-5
Amnesty International report *Torture with Impunity*, **17**:35, 37; **18**:9-10; **22**:74; **23**:126; **24**:80; **29**:47; **34**:41-4; **39**:7
Barlow, Maude, personal experiences, **17**:35, 37
Democratic development, community groups, etc., **34**:33, 52
Dominican Human Rights Centre reports, **34**:39
Elections, fraud, **18**:10; **24**:81; **25**:123; **26**:32; **29**:47; **34**:33, 37, 39-40, 43, 52; **37**:63
Ford Motor Company, actions, **25**:123
Freedom of speech, **26**:46
Inter-American Convention to Prevent and Punish Torture, Mexico ratifying, **34**:54-5
Jesuit Human Rights Centre reports, **34**:39
Land reform, **21**:30; **34**:39; **37**:22-3, 53
McDougall, External Affairs Secretary of State, comments, **18**:11-2

Mexico—*Cont.*
Human rights, state, military, law...—*Cont.*
National Human Rights Commission reports, actions, **34**:43-4, 47, 52
North American Free Trade Agreement, relationship, **17**:35-6; **18**:9, 11, 15; **21**:24; **22**:62, 68-70, 130-1, 136; **24**:81, 85-6; **25**:105-6; **26**:33-4; **34**:32-4, 37-8, 40-1, 47-8, 52, 56; **39**:7
Soviet Union, comparison, **22**:68-9
Standards of living, **36**:45
Torture, **34**:41-4
United Nations Commission on Human Rights, investigating, **34**:53
United Nations Committee Against Torture, **34**:43, 52
United Nations International Covenant on Civil and Political Rights, Mexico ratifying, **34**:52, 54
Investment, foreign, prohibited, **29**:37, 46; **33**:22
Japan, trade, **22**:59-60
Labour costs, salaries and wages, training, productivity, etc., **17**:6; **18**:31-3, 39-40; **19**:7, 13; **21**:12-3; **22**:39, 42, 44, 51, 120; **23**:58, 126; **24**:43, 79; **25**:91-3; **26**:10, 21, 32, 36, 44-5, 49, 58-9; **29**:33, 48; **31**:8, 13-4; **32**:7, 12, 31-2, 37; **33**:22-3; **35**:6, 12, 18, 26-9, 54; **36**:27; **37**:73; **38**:58, 66-7; **39**:38-9, 47
Maquiladora zones, **22**:51, 54; **23**:59-60, 67; **26**:32, 49, 59; **29**:36; **32**:11; **34**:24; **35**:5
Volkswagen plant, strike, presidential edict, workers fired, etc., **22**:53-4, 62, 69; **23**:108-9; **25**:91; **35**:14
Labour unions, situation, role, **35**:7, 10, 13-4, 18; **37**:52, 97
Maquiladora zones, **18**:39-40; **21**:97; **22**:69, 125, 134; **23**:48, 108-10; **24**:83; **25**:91-3, 104-6, 116; **26**:32, 49-50, 58; **29**:36; **31**:14; **33**:11, 15; **34**:12-4, 40; **35**:5, 54; **37**:52, 55, 88; **39**:20, 66
Dirty Business video, **34**:24
North American Free Trade Agreement, impact, **24**:126; **26**:33; **34**:23-4; **37**:52, 55
Standards of living, improving, **35**:38
Women, involvement, **24**:120-1; **34**:13, 24-5
See also Mexico—Labour costs
North American Free Trade Agreement, impact, **21**:97; **22**:58, 118, 134, 137; **23**:108-10, 118; **24**:126; **25**:92, 105; **26**:33, 35, 43; **30**:10; **31**:32; **35**:10, 54; **36**:30; **37**:63
Council of Catholic Bishops position, **22**:60; **24**:87-8
International Labour Organization, relationship, **26**:45
Investments, Pemex, example, **19**:7; **22**:52; **23**:27-9, 79, 84, 86, 90-2, 94; **30**:8; **33**:22
Manufacturing industry, **23**:119; **37**:52
Markets, **19**:4-5, 20-1; **21**:113; **22**:48, 59-60, 107-8, 115; **23**:48, 85-6, 96, 101, 106-7; **24**:83; **25**:83; **26**:7-8; **27**:6; **30**:8, 34; **31**:34; **35**:50-1, 55; **37**:32, 52-3; **39**:37, 39
Mexican Council of Catholic Bishops position, **37**:56
Mexican Free Trade Action Network position, **26**:35-6
Mordida practice, bribery, stopping, **24**:23-4; **33**:23; **35**:52-3; **36**:11; **38**:62; **39**:49
Opposition, **22**:64, 134-5; **26**:35, 46; **34**:14
Rules of origin, **24**:23
Standards of living, improving, **13**:33; **19**:12, 17, 27; **29**:48-9; **31**:10, 12; **33**:11-2; **34**:13-4, 32; **35**:38; **36**:32; **37**:91; **39**:7, 16
Tariffs, **37**:29; **38**:54-6, 62

Mexico—*Cont.*
North American Free Trade Agreement, impact—*Cont.*
Telecommunications industry, S.R. Telecom, Canadian company, contract, **27**:5-6, 11; **31**:12; **32**:6
Oil and natural gas resources, **14**:21; **23**:116
Poverty, **18**:33, 40; **19**:27; **34**:40
Procurement policies, **14**:21
Proulx, Jean-Pierre, studies, **26**:62
Salaries and wages, **14**:21; **23**:48, 58, 110; **29**:48; **31**:12, 30, 34; **33**:15; **34**:32, 34; **35**:6, 12, 27; **36**:14-5; **39**:20
Trade Talks with Mexico: A Time for Realism, Peter Morici, author, **35**:6-7
See also Mexico—Labour costs
Sovereignty, **23**:108
Standards of living, etc. **17**:12, 39; **24**:83-4; **25**:93, 104, 116; **26**:32; **30**:13; **31**:8, 11, 31, 34; **36**:45; **37**:90-1
Structural adjustment programs, North American Free Trade Agreement, impact, **25**:122; **37**:89
Telecommunications industry, **32**:6
See also Mexico—North American Free Trade Agreement
Ten Days for World Development position, **37**:96-7
Trade barriers, General Agreement on Tariffs and Trade, impact, **22**:27, 36
Trade missions, shows, etc., External Affairs and International Trade Department, role, **17**:8; **38**:61; **39**:37
Transportation system, **17**:6-7
See also Agriculture—Exports—North American Free Trade Agreement; Automotive industry *passim;* Chemical, petrochemical industry—Investments—North American Free Trade Agreement; Committee—Travel; Connors Brothers Ltd.—Exports; Diagnostic Chemicals Limited—Exports; Drugs and pharmaceuticals—Patent Act Amendment Act, 1992 (Bill C-91); Employment *passim;* Energy—North American Free Trade Agreement—Oil and natural gas resources; Engineering, consulting—Canadian firms; Environmental standards—Development; Exports; Financial services—Insurance industry—North American Free Trade Agreement; Fisheries industry—North American Free Trade Agreement; Forest industry—Exports—North American Free Trade Agreement; General Agreement on Tariffs and Trade; Grain and oilseeds industry; Hi Point Industries—Exports—North American Free Trade Agreement; Imports; Manufacturing industry; North American Free Trade Agreement *passim;* Pulp and paper industry—North American Free Trade Agreement; Service industry—North American Free Trade Agreement; Standards of living; Standards, workplace, labour; Telecommunications industry—North American Free Trade Agreement; Textile and clothing industry; Trade; Transportation industry—North American Free Trade Agreement; Trucking industry—North American Free Trade Agreement; Ultimateast Data Communications Ltd.—Exports; United States-Mexico agreement

Meyer, Linda (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:110-1

Michael, Lorraine (National Action Committee on the Status of Women)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:19-21, 23-4, 28-30

Michalos, Alex (Mount Saint Vincent University—Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:110-5

Military equipment *see* Air transportation—North American Free Trade Agreement

Miller, Bob (Committee Researcher)
Procedure and Committee business, business meeting, **1**:5-6
References, *in camera* meeting, **11**:27

Minimum wage *see* Salaries and wages

Mining industry
North American Free Trade Agreement, **22**:50
Nova Scotia, DEVCO, Westray mine disaster, **25**:10, 14
See also Standards, workplace, labour

Mitchell, Margaret Anne (NDP—Vancouver East)
Fisheries industry, **21**:59-60
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:59-60

Moncton, N.B. *see* Committee—Travel

Monetary policy *see* Competitiveness; European Economic Community—Union; Social services; Trade policy

Monteith, Ken (PC—Elgin—Norfolk)
Agriculture, **1**:25
General Agreement on Tariffs and Trade, negotiations, Committee study, **1**:23-5, 30
Supply management, **1**:23-5, 30

Monton, Dr. Luis G. (Canadian Textiles Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **28**:26-7, 30, 35

Moore, James D. (Canadian Exporters' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **27**:7-10

Mordida practice *see* Mexico—North American Free Trade Agreement

Morgan, Kenneth (Access Mexico Consulting Corporation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:46-52, 55-60

Morici, Peter *see* Mexico—Salaries and wages

Moroz, Sandy (North American Free Trade Negotiations Office)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **14**:28-9

Motor Vehicle Manufacturers' Association
Mandate, membership, **31**:4
See also Organizations appearing

Mount Saint Vincent University *see* Organizations appearing

Mulroney, Right Hon. Martin Brian (PC—Charlevoix; Prime Minister; resigned as Prime Minister June 25, 1993)
References *see* Committee—Witnesses; Human rights; North American Free Trade Agreement—Parallel accords; Trade—Free

Multifibre Agreement *see* Textile and clothing industry—General Agreement on Tariffs and Trade

Multilateral organizations
Canada, role, **17**:34
North American Free Trade Agreement, impact, **24**:129-30

Municipalities *see* North American Free Trade Agreement—Provincial authority

Murphy, Rod (NDP—Churchill)
Committee, **14**:5; **34**:8
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **14**:5; **32**:14-7, 31-5; **34**:8; **35**:15, 20
Procedure and Committee business
Meetings, **35**:15, 20
Travel, **34**:8
Witnesses, **35**:15, 20

Murphy, Tom (Newfoundland House of Assembly)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **38**:77-83

Myers, Jayson (Canadian Manufacturers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:20

Nabuurs, Harry (Social Action Commission)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **37**:54-6, 60-1

Nader, Ralph *see* Drugs and pharmaceuticals—Patent Amendment Act, 1992

National Action Committee on the Status of Women
Mandate, membership, relationships, organizations, other countries, **34**:28-9
See also Appendices—*Last Thread*; Organizations appearing

National Anti-Poverty Organization
Mandate, membership, **18**:26-8
Opening statement, **18**:28-37
See also Committee; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

National Energy Policy *see* Energy

National Farmers Union (Prince Edward Island) *see* Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing; Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade

National Human Rights Commission *see* Mexico—Human rights

National treatment *see* Education—North American Free Trade Agreement; Energy—North American Free Trade Agreement; Financial services—Insurance industry—North American Free Trade Agreement; Forest industry—North American Free Trade Agreement; Health services—North American Free Trade Agreement; Investment; North American Free Trade Agreement; Public sector—North American Free Trade Agreement; Social services—North American Free Trade Agreement; Telecommunications industry—North American Free Trade Agreement; Transportation industry—North American Free Trade Agreement

NATO *see* North Atlantic Treaty Organization

Natural resources
Canada-United States Free Trade Agreement, **15**:21

Natural resources—*Cont.*
North American Free Trade Agreement, sovereignty, **37**:93

NAWAPA *see* North American Water and Power Alliance

Neis, Dr. Barb (Newfoundland & Labrador Coalition for Equality)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **38**:25-39, 43-4

Neufeld, Ed (Royal Bank of Canada)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **5**:4-6, 15-20, 22-3

New Brunswick
Beer industry, **39**:31-2
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **39**:12
Economic conditions, **39**:11-2, 22, 33
Energy, **39**:22-5
Health services, **39**:32
Investment, **39**:22
Pulp and paper industry, **39**:22-3
Transfer payments to provinces, **39**:16, 22
Unemployment, **39**:16

New Brunswick Federation of Labour
Mandate, membership, **39**:18, 21
See also Organizations appearing

New Brunswick New Democratic Party *see* North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

New Democratic Party *see* Committee—Meetings—Travel; North American Free Trade Agreement

New Democratic Party Canada-Quebec *see* North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

New Democratic Party Manitoba Caucus *see* Organizations appearing

New Democratic Party—Newfoundland *see* Organizations appearing

Newfoundland
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **38**:71
Economic conditions, **38**:22, 63-4, 75, 78, 80
Garbage, importing from United States, **38**:76-7
Industrial policy, **38**:69-70, 73, 75-6
Employment, workforce leaving Newfoundland, **38**:78, 83
Exports, **38**:71
Fisheries industry, **38**:64-5, 78-81
Income, **38**:64
Memorial University, food services contract, **38**:23
North American Free Trade Agreement, **38**:71, 79-80, 82
Procurement policies, **38**:82
Sovereignty, **38**:74
Transfer payments to provinces, **38**:80-1
Transportation system, **38**:81-2
Unemployment, **38**:64-5, 68
See also European Economic Community—Disputes; Ultimateast Data Communications Ltd.—Headquarters

Newfoundland & Labrador Coalition for Equality
Mandate, membership, conferences, **38**:21-2, 32
See also Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Newfoundland House of Assembly *see* Organizations appearing

Newsprint *see* Pulp and paper industry

NFU *see* National Farmers Union

Nisbett, Thomas (Atlantic Provinces Chamber of Commerce)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:81-4

Non-tariff barriers *see* North American Free Trade Agreement—Sovereignty; Trade

North America *see* Trading zones

North American 20/20 project *see* Fraser Institute—Studies; North American Free Trade Agreement—Studies

North American Free Trade Agreement
Abrogation clause, **16**:24; **17**:33; **32**:25; **34**:27, 29
Accession clause, other countries joining, **13**:34-7; **14**:19-21; **15**:11; **16**:19; **17**:29; **18**:7; **19**:9; **20**:24; **21**:11-2; **22**:126; **23**:14, 96-7; **24**:106; **25**:29-30, 67-8; **26**:6, 51, 62; **27**:9; **32**:23, 40; **34**:38, 51, 55-6; **36**:26; **37**:32; **38**:51
Veto power, **21**:12; **26**:14
Action Canada Network (Alberta) position, **23**:6, 16
Action Canada Network—British Columbia position, **22**:96
Action Canada Network position, **18**:20-1, 24
See also North American Free Trade Agreement—Studies
Alberta Federation of Labour position, **23**:48, 50, 56
Alberta New Democratic Caucus position, **23**:61
Alternatives, **25**:21, 29
Amalgamated Clothing and Textile Workers Union position, **33**:5, 12-3, 15
Benefits, **3**:24-5, 28; **5**:20; **13**:7-8; **14**:22; **17**:16; **19**:4-5; **21**:21-2, 112-3, 120; **22**:48, 59, 137-8; **23**:27-8, 65, 101-2, 106; **25**:25; **26**:5, 7; **29**:36; **36**:31; **37**:31; **38**:42, 80
British Columbia Federation of Labour position, **22**:63-6, 75, 78
British Columbia Legislature position, **22**:118-9
British Columbia Teachers' Federation position, **22**:87, 136
Business Council of British Columbia survey, **22**:31-2, 38-9
Business Council on National Issues position, **19**:4, 11-2
Calgary Chamber of Commerce position, **23**:95-6, 102-3, 107
Canada-United States Free Trade Agreement, relationship, reopening, **3**:7; **13**:8, 30; **14**:17, 19; **16**:24; **17**:23 29, 38; **18**:5, 8, 24; **19**:4, 8, 13-4, 20, 24-5; **20**:8; **21**:22, 32; **22**:33, 43, 59, 65, 84, 90, 106, 115; **23**:53, 79, 97, 106, 112-3, 116; **24**:24-5, 76, 124, 128; **25**:29-30, 85-6, 93-4; **26**:5-8, 13, 57, 62; **27**:7; **29**:34; **33**:5, 13, 22; **35**:26; **39**:18-9
Canadian Auto Workers position, **30**:26
Canadian Catholic Organization for Development and Peace position, **37**:55-6
Canadian Chamber of Commerce position, **19**:20-1, 30
Canadian Exporters' Association position, **27**:11-2
Canadian Federation of Independent Business, surveys, position, **32**:19-27, 40
Canadian Federation of Labour position, **35**:4, 7-9, 11, 14-7, 55
Canadian Labour Congress position, **35**:21, 28
See also North American Free Trade Agreement—Studies
Canadian Life and Health Insurance Association Inc., **36**:4
Canadian Manufacturers' Association position, **17**:4, 9
C.D. Howe Institute position, **35**:50
See also North American Free Trade Agreement—Studies

North American Free Trade Agreement—*Cont.*
Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada position, **33**:21-2, 29-30
Competitiveness, **14**:9-10; **19**:15; **22**:112-3, 136; **23**:86, 96; **24**:113; **25**:71; **26**:53, 60; **33**:27; **37**:6; **38**:59
Consideration, Committee study, **3**:4-33; **12**:6-31; **13**:6-37; **14**:4-32; **15**:5-44; **16**:4-29; **17**:4-42; **18**:4-57; **19**:4-38; **20**:4-29; **21**:5-121; **22**:5-138; **23**:5-129; **24**:5-132; **25**:5-126; **26**:5-74; **27**:4-12; **28**:5-36; **29**:4-52; **30**:4-54; **31**:4-35; **32**:4-40; **33**:4-40; **34**:5-61; **35**:4-61; **36**:4-46; **37**:5-98; **38**:5-83; **39**:5-71; **40**:1-51
See also Reports to Committee—Second
Council of Canadians (Manitoba) position, **24**:24, 27, 33-4
Countervailing duties, anti-dumping, trade remedy laws, **13**:28-9; **14**:8-9; **16**:9-10, 12, 17-8; **17**:20-1, 34; **19**:8, 10-1, 13-5, 24-5; **20**:4, 7, 9-10, 12, 18-9, 21, 24, 26-7; **21**:19; **22**:119, 122; **23**:50; **25**:7, 57-60, 62-3, 119; **26**:29; **29**:34; **30**:24; **35**:51
General Agreement on Tariffs and Trade, improved rules, impact, **16**:5, 10-1
Crispo, Prof. John position, **36**:22
Criticisms, deficiencies, **13**:27; **16**:22-3; **21**:21-2; **22**:43; **23**:115, 126-9; **24**:27, 59, 111-2, 129; **36**:26-7, 30
Dispute settlement, mechanisms, **3**:10; **13**:8; **14**:17-9, 27-8; **15**:11, 15-6; **16**:13; **17**:20, 34-5; **19**:8, 10-1, 23, 25-6, 28-9; **20**:4, 6, 9, 15-6, 18, 20-1, 23-6, 28-9; **21**:19, 22; **22**:33-5, 38, 59, 106; **23**:7, 21, 28, 37, 39, 79, 117; **24**:98; **25**:35-6, 39, 58, 60, 68; **26**:13, 30, 69, 71-2; **27**:7-8; **29**:22, 24; **31**:5; **32**:5; **37**:64-5; **39**:13, 28
Canadian Bar Association working group report, **20**:12-5
European Economic Community, comparison, **20**:21
Mexico, legislation, impact, **25**:59-60, 64
Panel system, **16**:5, 8-9, 17-8, 20-1, 28; **19**:8; **20**:5, 7, 9-10, 16-8, 26-7; **23**:15-6, 38, 99; **25**:57, 59, 67, 123; **26**:14; **27**:8; **29**:35; **30**:20
Appeals, **16**:6, 8; **20**:12, 25; **25**:60
Experts, role, **20**:6; **29**:23
Judges, sitting on panels, **16**:8, 10, 20; **20**:10, 26-7
Quebec Bar Act, restrictions, **20**:10
Other countries, joining agreement, roles, **16**:19-20
Proceedings, confidential, **29**:7, 17, 22
Sovereignty, **20**:17; **29**:23
United States legislation, overriding, **26**:64-5, 68, 70-3
Draft treaty, existence, availability, **3**:4-6, 15
Committee, accessing, confidential briefings, **3**:12, 16, 28-32
United States, Mexico, legislators, access, **3**:16-7, 28-9, 32-3
Duty drawback program, **23**:97-8
European Economic Community, comparison, **22**:63; **25**:6; **26**:25, 34, 39, 42
See also North American Free Trade Agreement—Dispute mechanism
Exclusions, ratchet effect, **22**:82-4; **25**:63-4, 113
General Agreement on Tariffs and Trade, relationship, **3**:28; **13**:8, 28-9, 35-6; **16**:18; **17**:34, 40; **18**:13, 18-9; **19**:8, 11, 13-4, 20; **20**:7, 19; **21**:26, 36; **22**:38, 104, 106, 108-9; **23**:7, 11, 22, 95-6; **24**:35, 58, 86-7, 92, 94, 98; **25**:35, 68; **26**:5-7, 11-2, 69, 71, 73; **29**:23-4; **30**:43-4; **35**:40-1, 48
See also North American Free Trade Agreement—Countervailing duties—Sector by sector agreements
Government advertising, promotion, **13**:14, 26; **14**:26; **17**:31-2
Ramsay, James, chiefs of staff conference call, **13**:26-7

North American Free Trade Agreement—*Cont.*
Greater Moncton Ten Days for World Development Committee position, **39**:53-4
Groups supporting, **13**:15-6
Halifax Board of Trade position, **25**:28
Implementation, **22**:97; **37**:58-9, 81-2
Imports, safeguard provisions, **13**:21; **23**:107
Information, privacy, protecting, **22**:38
International Trade Advisory Committee, **14**:13, 30; **24**:60
Jacques, Whitford and Associates position, **25**:45
Labour adjustment programs, **13**:21; **17**:9-10; **19**:21, 31-2; **22**:76, 121; **23**:104-5; **25**:7-8, 81-2; **26**:15, 34, 42; **32**:12; **33**:18; **35**:59
Labour costs, standards, effect, **14**:21; **18**:39-42; **19**:6-7, 12, 16; **21**:12-3, 66, 111; **22**:44, 77, 124; **23**:13, 48, 53-4, 58, 102, 114-5, 118, 126; **24**:43, 77-8, 98, 106; **25**:93; **26**:10, 31, 36; **32**:13; **35**:27; **37**:68, 73, 87; **38**:58, 66-7, 79
Finance Department, study, **19**:13-4, 16
Legislative process, **13**:11-3, 21-2; **25**:39; **32**:23
Liberal Party position, **22**:102; **25**:18, 76; **37**:63-4, 66; **38**:39, 82; **39**:30
Manitoba Federation of Labour position, **24**:81
Manitoba government position, **24**:40, 47
National Anti-Poverty Organization position, **18**:30, 56-7
National Farmers Union (Prince Edward Island) position, **37**:5-6, 11-2, 21
National treatment, extending to non-Canadian corporations, **17**:24, 28; **21**:27, 30, 35-7, 73-4; **22**:124; **23**:102; **24**:44-5, 48, 77; **25**:112; **26**:26; **29**:9, 11; **34**:36-7
Negotiations, **3**:6-7, 11; **14**:7; **15**:6, 29; **16**:23-4; **17**:4; **19**:21; **22**:122; **24**:125; **25**:18, 75; **37**:54
Briefings, Official Secrets Act restrictions, **22**:117
Consultations, public participation, **3**:11; **14**:13; **15**:24, 30; **16**:30; **18**:8-9, 36-7, 42-3, 51-3; **22**:62, 66; **23**:16, 112-3; **24**:60; **26**:24; **34**:37
Weekes, Canadian Chief Negotiator, notes, **13**:14-5; **14**:23-5
Wilson, International Trade Minister, role, **3**:15
New Brunswick New Democratic Party position, **39**:8-9
New Democratic Party Canada—Quebec position, **26**:69
New Democratic Party, federal, provincial parties, positions, **24**:46-9, 59; **25**:16, 25
Newfoundland & Labrador Coalition for Equality position, **38**:22, 32-3
Nova Scotia Federation of Labour position, **25**:98
Nova Scotia, government, Select Committee on Trade Negotiations report, **25**:7-8, 15, 27, 98
Other countries, position, **37**:62-3
OXFAM-Canada position, **22**:128-9, 132
Parallel agreements, **13**:12-3; **14**:27; **15**:6, 12, 18, 32; **16**:24-7; **17**:32-3, 38; **18**:15, 22; **19**:7, 10, 12; **20**:23; **21**:19, 120-1; **22**:45-6, 54, 97; **24**:47, 123-4, 126; **25**:17-9, 45, 81; **26**:9, 19, 57; **33**:14, 26, 30-1; **34**:45, 50-1, 59; **35**:5-7, 9, 11, 55-6; **36**:30-2, 45; **38**:79; **39**:69
Mulroney, Prime Minister position, **35**:14, 18
Parliament approving, process, **3**:20-1, 29-30; **18**:23-5; **22**:96-7; **33**:30-1
Committee, deliberations, mandate, **18**:8-9, 51-3; **22**:75-6, 80; **25**:86, 115-6; **36**:4; **37**:67; **38**:33, 39
Prairie Pools Inc. position, **24**:31, 53, 69
Press, coverage, **36**:22, 26
Prince Edward Island Federation of Labour position, **37**:73
Privatization, **37**:50; **38**:41

North American Free Trade Agreement—*Cont.*
Provincial authority, municipal authority, relationship, **13**:20; **17**:27, 41-2; **18**:23; **21**:42; **22**:81-2, 84, 93, 95-6; **23**:7-8, 113; **24**:28, 44-5, 49, 80, 89; **25**:8-9, 113, 116-7; **26**:65-6; **29**:8, 11; **30**:36; **33**:10, 23, 26; **37**:52, 57
Public participation, **21**:41, 43; **22**:61-7, 71, 75, 86, 90, 96, 128, 134-5; **23**:16, 19-20, 44, 52, 112-4; **24**:112, 114; **25**:6, 95-6, 120; **26**:1-7, 24, 27, 34; **30**:43; **32**:25; **33**:12; **34**:11-2, 15, 26-7, 29; **37**:12-3, 54, 74, 86; **39**:8
Constitutional referendum, comparison, **22**:137; **23**:15, 20, 44; **24**:114-6; **25**:8-9, 39-40, 86; **29**:22, 26; **30**:35; **37**:58
Election, debate, **37**:58-9, 69, 73, 76, 81-3; **38**:33-4; **39**:25
Text, difficulty, accessing, **21**:63, 74, 110; **22**:39, 67, 79, 123; **23**:114; **25**:111
Quebec Coalition on Trilateral Negotiations position, **26**:24-6, 31, 43
Redway, comments, **13**:15
Rules of origin, **3**:8, 14-5; **13**:20-1; **14**:18, 28; **15**:19; **17**:8, 20; **19**:23, 30-1; **22**:38, 106; **23**:97-8; **29**:29; **30**:50
Sector by sector agreements, alternatives, **22**:19, 65, 114-6; **23**:120; **24**:38, 49, 86, 106; **25**:5-6, 26, 95; **29**:23, 28; **30**:38; **32**:39-40; **33**:30, 38; **34**:27; **35**:54; **37**:74; **39**:7, 9
General Agreement on Tariffs and Trade, relationship, **22**:25
Studies, **22**:66-8, 70-1
Sectoral Advisory Groups on International Trade, **13**:10; **14**:13; **22**:115-6; **24**:60; **37**:12-3
Social charter, agenda, **18**:36, 42; **19**:12; **26**:43-5; **29**:40, 49; **34**:48; **39**:30, 61
Social Charter: Implications of the NAFTA, A Canada-U.S. Outlook, **19**:16
Social dumping, **19**:16-7
Sovereignty, **17**:23-4, 27-9, 32-4, 40-2; **18**:5-7, 12, 15, 17-8, 21-2, 37, 43; **21**:41, 49, 58, 67, 110-1, 120; **22**:7, 15, 22, 46, 124-7, 130-1, 134-5; **23**:6-8, 11-2, 14-6, 22-4, 45, 49, 66, 109, 119; **24**:28, 45, 54, 71-2, 77-8, 89, 117, 130; **25**:6, 10, 17, 22, 28-9, 32, 40, 67, 94, 104, 110-3, 116-7, 120, 123-4; **26**:12, 24, 26; **29**:5-6, 8, 11, 14, 24, 27, 34, 43; **30**:35-6; **33**:10, 21-3, 25-6, 37, 40; **34**:11, 21, 32-6, 58; **35**:26, 30; **36**:32-3; **37**:15, 50, 52, 57, 65, 68, 70, 83-4, 89, 92-3; **38**:23, 40, 68; **39**:18-9
Industrial policy, **25**:5, 11, 15; **26**:69; **29**:6, 34; **38**:64, 66, 70
Language preference, **22**:95
Non-tariff barriers, Mexico refusing to sign, **21**:73-4
Regional development, **25**:7, 119; **26**:69; **37**:69-70, 80; **38**:70; **39**:6
Taxation policy, **29**:6-7, 16-8
Trade policy, **29**:32
See also North American Free Trade Agreement—Dispute settlement
Standards, harmonizing, **17**:27; **18**:6; **19**:16-7, 26-7; **22**:87; **23**:11-2, 22-4, 48-9, 98, 108, 113-5; **24**:27-8, 80, 85-6, 113, 126; **25**:93; **26**:31, 69; **33**:5, 11-2, 22, 27; **34**:12; **35**:28; **37**:64; **38**:67-8; **39**:19
Health and safety, sanitary, phyto-sanitary, **37**:39-40
Statistics, **13**:26
Beauchesne, Eric, Southam News article, **13**:17, 26
Statistics Canada, **13**:27
Structural adjustment programs, **18**:7; **23**:119

North American Free Trade Agreement—*Cont.*
Studies, confidential, public, etc., **14**:10, 12-4, 16, 23; **18**:7-8; **22**:64; **23**:120; **24**:38-9; **26**:19, 57-8; **33**:17; **35**:54; **38**:34
Action Canada Network document, *Which Way for the Americas*, **18**:8
C.D. Howe Institute, **35**:46-7
Economic models, assumptions, **23**:62-4
Finance Department, fraudulent, Canadian Labour Congress claim, **35**:26-7
Fraser Institute, North America 20/20 project, *Assessing NAFTA: A Trinational Analysis of the North American Free Trade Agreement*, **21**:5-6, 10, 22
Flanagan, Prof. Robert, study, **21**:6
Minister tabling, **12**:10-5; **13**:9-11, 19; **14**:14-5; **22**:117-8
Canada and a Mexico-United States Free Trade Agreement, working paper, **13**:4
Canada-U.S.-Mexico Free Trade Negotiations: The Rationale and the Investment Dimension, **13**:4
Canadian Participation in U.S.A.-Mexico Free Trade Discussions, Preliminary Agricultural Perspectives, **13**:4
Comparison of Labour Legislation of General Application in Canada, the United States and Mexico, **13**:5
North American Free Trade Agreement, An Economic Assessment for a Canadian Perspective, Finance Department study, **13**:5; **14**:8; **26**:27
North American Free Trade Agreement: Background and Implications for Canada's Forest Sector, **13**:4
North American Free Trade Agreement—Service Sector Implications for Canadian Services Trade with Mexico, **13**:4
North American Trade Liberalization Sector Impact Analysis, **13**:4
Opportunities and Challenges of North American Free Trade: A Canadian Perspective, **13**:5
Selected Bibliography on North American Free Trade, **13**:5
Proulx, Jean-Pierre, documents, **26**:63
Regional impact, **26**:50
Subsidies, **13**:28-9; **14**:8-10; **17**:29; **19**:8, 10-1, 13-4, 30; **20**:19, 24; **21**:20, 37; **22**:34, 119-20; **23**:39-40, 50; **25**:36, 58, 62-4, 119; **27**:8; **29**:34; **30**:20; **33**:34; **34**:35, 57; **37**:64
Surveillance, control, discussions, **6**:14
Tariffs, **3**:8
Taxes, systems, harmonizing, **18**:42; **24**:28
See also North American Free Trade Agreement—Sovereignty
Ten Days for World Development position, **37**:86, 89-90
Termination, reversal, **22**:90-1, 94, 97; **23**:15; **29**:23
Trade barriers, interprovincial, **22**:65; **23**:8
Transitional period, **3**:8, 27; **23**:79
United States, **16**:26; **19**:8; **22**:40; **25**:92; **26**:19
Clinton, President-elect Bill, position, delaying signing of agreement, **13**:11-2, 21-3; **15**:18, 32; **16**:25-7; **17**:38; **20**:23; **23**:92-3; **25**:17-8, 33, 40-1, 45; **26**:24; **34**:50, 59; **35**:5-6, 9; **36**:30-1; **39**:30, 61
Fast-track process, **13**:8; **16**:25-6; **18**:25; **22**:76, 97
Vision, political, economic integration, both Americas, **35**:21

North American Free Trade Agreement—*Cont.*
United States-Mexico agreement, Canada exclusion, **3**:22-3, 25; **22**:43, 106, 108; **23**:27-8; **24**:66-7; **25**:46; **26**:6; **27**:8-9; **32**:39-40; **33**:35-9; **35**:9, 45-8
Vancouver Board of Trade position, **22**:105-6
See also Aboriginal people; Agriculture; Air transportation; Alberta; Arts and culture; Automotive industry; British Columbia; Chemical, petrochemical industry; Committee—Documents; Committee studies and inquiries; Connors Brothers Ltd; Corporations; Crown corporations; Cultural industries; Drugs and pharmaceuticals—Patent Act Amendment Act, 1992; Economic conditions—Structural adjustment programs; Economic policy; Education; Employment; Energy; Environmental standards; Exports; External aid—Trade policy; Financial institutions; Financial services; Fisheries industry; Forest industry; Government procurement; Grain and oilseeds industry; Health services; Hi Point Industries; Human rights; Immigration; Intellectual property services; Investment; Labour unions; Manitoba; Manufacturing industry; Mexico *passim;* Mining industry; Multilateral organizations; Natural resources; Newfoundland; Nova Scotia; Orders of Reference; Poverty; Procurement policies; Public sector; Pulp and paper industry; Salaries and wages; Service industry; Small business; Social services; Standards of living; Standards, workplace, labour; Steel industry; Supply management; Telecommunications industry; Textile and clothing industry; Trade policy; Trading zones; Transportation industry; Trucking industry; Unemployment insurance—Cutbacks; Water—Exports; Wine industry; Women

North American Free Trade Agreement: An Economic Assessment for a Canadian Perspective *see* North American Free Trade Agreement—Studies

North American Free Trade Agreement: Background and Implications for Canada's Forest Sector *see* North American Free Trade Agreement—Studies

North American Free Trade Agreement—Service Sector Implications for Canadian Services Trade with Mexico *see* North American Free Trade Agreement—Studies

North American Free Trade Negotiations Office *see* Organizations appearing

North American Trade Liberalization Sector Impact Analysis *see* North American Free Trade Agreement—Studies

North American Water and Power Alliance (NAWAPA) *see* Water—Exports

North Atlantic Treaty Organization *see* Germany—Canada-Germany relations—Stability

Northern Telecom *see* Telecommunications industry—North American Free Trade Agreement

Nouveau parti démocratique Canada-Québec *see* New Democratic Party Canada-Quebec

Nova Scotia
Canada-United States Free Trade Agreement, **25**:96-7, 100-1, 103
Competitiveness, **25**:87

Nova Scotia—*Cont.*
Economic conditions, **25**:86-7, 96-7, 99-100
Economic policy, restructuring, **25**:94, 100, 103
Exports, **25**:9, 30
Income levels, **25**:86-7
North American Free Trade Agreement, impact, **25**:98
Trade, trans-shipment, **25**:9
Unemployment, plant closures, **25**:86-8, 96, 99-102
See also Employment; Engineering, consulting—Procurement policies; Fisheries industry—Canada-United States Free Trade Agreement; Industrial policy; Mining industry; Standards, workplace, labour; Textile and clothing industry—North American Free Trade Agreement; Transportation industry—Atlantic provinces

Nova Scotia Consulting Engineers Association
Mandate, membership, **25**:42
See also Engineering, consulting

Nova Scotia Federation of Labour
Mandate, membership, **25**:85
See also Economic policy; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Nova Scotia government *see* North American Free Trade Agreement

Nova Scotia New Democratic Party Caucus *see* Organizations appearing

Nova Scotia Public Interest Research Group
Mandate, membership, **25**:122
See also Organizations appearing

Novacor Chemicals Limited *see* Chemical, petrochemical industry; Energy; Organizations appearing

Official Secrets Act *see* North American Free Trade Agreement—Negotiations

Ogilvy, Renault *see* Organizations appearing

Oil and natural gas resources *see* Energy—North American Free Trade Agreement; Mexico

Oilseeds industry *see* Grain and oilseeds industry

Okanagan Helicopters *see* Canadian Helicopters Limited

Old age pensions *see* Social services

Olsen, Susan (Committee Researcher)
References, *in camera* meeting, **11**:27-8

Ontario
Economic policy, provincial government's policies, **39**:11
Unemployment, plant closures, **25**:102
See also Investments—Incentives

Opportunities and Challenges of North American Free Trade Agreement: A Canadian Perspective *see* North American Free Trade Agreement—Studies

Orders of Reference
North American Free Trade Agreement study, travel and research budget, authorizing, **13**:3
Travel, **15**:3

Organizations appearing
Access Mexico Consulting Corporation, **22**:46-60
Action Canada Network, **18**:4-10, 12-26

Organizations appearing—*Cont.*
Action Canada Network (Alberta), **23**:5-22, 24-5
Action Canada Network—British Columbia, **22**:88-94, 96, 100-4
Agricultural Institute of Canada, **21**:25-43
Alberta Federation of Labour, **23**:44-61
Alberta New Democratic Party Caucus, **23**:61-97
Amalgamated Clothing and Textile Workers Union, **33**:4-20
Amnesty International, Canadian Section, **34**:41-4, 50-5, 60-1
Atlantic Fish Specialties Limited, **37**:34-46
Atlantic Provinces Chamber of Commerce, **25**:70-84
Automotive Parts Manufacturers' Association, **30**:4-21
Beau Diamond Management Consultants, **22**:135-9
British Columbia Federation of Labour, **22**:61-78
British Columbia Legislature, **22**:118-22
British Columbia Teachers' Federation, **22**:79-87, 95-6, 98-100
British Columbia Wine Institute, **21**:75-85
Business Council of British Columbia, **22**:26-38, 41-6
Business Council on National Issues, **19**:4-12, 14-8
Calgary Chamber of Commerce, **23**:94-111
Canadian Apparel Manufacturers Institute, **28**:7-21
Canadian Association of Petroleum Producers, **23**:77-94
Canadian Auto Workers, **30**:21-41
Canadian Bankers' Association, **32**:4-18
Canadian Chamber of Commerce, **19**:19-38
Canadian Environmental Law Association, **15**:19-24, 28-9, 31-3, 35-6, 40-1, 43-5
Canadian Exporters Association, **4**:4, 7-10, 13-6, 18, 20, 22, 25, 28-9; **27**:4-12
Canadian Federation of Independent Business, **32**:18-40
Canadian Federation of Labour, **35**:4-18
Canadian-German Chamber of Industry and Commerce, **8**:7-9, 11-7
Canadian Helicopters Limited, **38**:5-21
Canadian Labour Congress, **35**:20-44, 46
Canadian Life and Health Insurance Association, Inc., **36**:4-21
Canadian Manufacturers' Association, **17**:4-20
Canadian Pulp and Paper Association, **5**:6-9, 13-4, 18, 23
Canadian Textiles Institute, **28**:22-36
Canadian Union of Public Employees, **29**:4-15, 17-25
C.D. Howe Institute, **35**:46-60
Central Park Residence Group, **24**:127-9
Centre for Trade Policy and Law, **15**:13-9, 27-8, 30-1, 33-4, 37, 39-40, 42, 44
Co-op Atlantic, **39**:60-71
Coalition québéçoise: négociations trilatérales, **26**:23-36, 38-46
Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada, **33**:21-40
Community Committee on Fair Trade, **24**:114-6
Connors Brothers Ltd., **39**:34-46, 48-50
Council of Canadians, **17**:23-42; **24**:24-39
Dalhousie University, **25**:57-69
Diagnostic Chemicals Limited, **37**:24-33
End Legislated Poverty, **22**:122-7
External Affairs and International Trade Department, **1**:8-30; **2**:4-24; **3**:6-30; **4**:4-7, 11-3, 16-30; **6**:4-23; **13**:6-37; **14**:27-8
Financial Post, **5**:10-3, 17, 20-2
France, Embassy, **9**:4-25
Fraser Institute, **21**:5-15, 17-25
Germany, Federal Republic of, **7**:4-22

Organizations appearing—*Cont.*
Goodman and Goodman, **31**:23-35
Grey, Clark, Shih & Associates, **16**:6-8, 10-2, 14-6, 18, 20-2, 25-8
Halifax Board of Trade, **25**:28-41
Health Sciences Association of British Columbia, **21**:86-110
Hi Point Industries, **38**:53-63
Humans Against Resource Deprivation, **25**:107-10
Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America, **34**:38-41, 51-3, 56
International Centre for Human Rights and Democratic Development, **34**:44-50, 52, 54, 58-60
Island New Democrats, **37**:83-6
Jacques, Whitford and Associates, **25**:41-57
Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada, **30**:41-54
Laval University, **26**:5-18, 20-2
Manitoba Action Committee on the Status of Women, **24**:119-24
Manitoba Federation of Labour, **24**:75-95
Motor Vehicle Manufacturers' Association, **31**:4-23
Mount Saint Vincent University, **25**:110-5
National Action Committee on the Status of Women, **34**:11-6, 18-30
National Anti-Poverty Organization, **18**:26-52, 54-7
National Farmers Union (Prince Edward Island), **37**:5-17, 20-3
New Brunswick Federation of Labour, **39**:17-33
New Brunswick New Democratic Party, **39**:5-13, 16
New Democratic Party—Newfoundland, **38**:63-77
New Democratic Party Canada-Quebec, **26**:63-74
New Democratic Party Manitoba Caucus, **24**:40-59
Newfoundland & Labrador Coalition for Equality, **38**:21-39, 41-4
Newfoundland House of Assembly, **38**:77-83
North American Free Trade Negotiations Office, **13**:10, 16; **14**:5-32
Nova Scotia Federation of Labour, **25**:84-106
Nova Scotia New Democratic Party Caucus, **25**:5-27
Nova Scotia Public Interest Research Group, **25**:121-6
Novacor Chemicals Limited, **23**:26-44
Ogilvy, Renault, **20**:7-12, 17-28
Oxfam—Common Frontiers, **34**:31-8, 51-3, 55-6, 58, 60
Oxfam Canada, **22**:128-32
P.E.I. Federation of Labour, **37**:66-82
Pollution Probe Foundation, **15**:5-13, 26-7, 31-2, 34-7
Prairie Pools Inc., **24**:5-24
Public Service Alliance of Canada, **25**:119-21
Reimer Express Enterprises Ltd., **24**:60-75
Royal Bank of Canada, **5**:4-6, 15-20, 22-3
Social Action Commission, **37**:46-63, 65-6, 96-7
Social Action Commission and Prince Edward Island Action Canada Network, **25**:115-9
Society Promoting Environmental Conservation, **21**:62-74
Stikeman-Elliott, **20**:12-5, 20, 25-7
Strategico Inc., **16**:4-6, 9-29
Telecommunications Workers Union, **22**:5-21, 23-4
Ten Days for World Development, **22**:133-5
Ten Days for World Development—Greater Moncton, **39**:50-4
Ten Days for World Development, P.E.I., **37**:86-91

Organizations appearing—*Cont.*
Ultimateast Data Communications Ltd., **38**:44-53
United Fishermen and Allied Workers' Union, **21**:44-62
United Steelworkers of America, **29**:26-52
University of Calgary, **23**:115-20
University of Montreal, **26**:46-63
University of Ottawa, **20**:4-7, 16-7, 19-21, 27-9
University of Toronto, **36**:21-46
University of Winnipeg, **24**:116-9
Vancouver Board of Trade, **22**:105-18
Veterans Against Nuclear Arms, **24**:129-30
Western Canadian Wheat Growers' Association, **24**:95-111
Winnipeg Water Protection Group, **24**:124-7
See also individual witnesses by surname

Owens, Martha (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:111-4

Ownership, foreign *see* Air transportation; Canadian Helicopters Limited; Manufacturing industry

Oxfam Canada *see* North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Oxfam—Common Frontiers
Mandate, membership, **34**:31
See also Organizations appearing

Page, Timothy I. (Canadian Chamber of Commerce)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **19**:25, 29-30, 34-5

Pannell, Brian (Manitoba Action Committee on the Status of Women)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:121-4

Paper products industry *see* Forest industry—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement

Paquette, Pierre (Coalition québéçoise: négociations trilatérales)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:28-30, 34, 38-9, 41-2

Parallel accords *see* Financial services—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement

Parent, Madeleine (Action Canada Network)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **18**:5-7, 10, 23

Parliament *see* North American Free Trade Agreement

Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade *see* Committee—Staff

Patent Act Amendment Act, 1992 (Bill C-91) *see* Diagnostic Chemicals Limited; Drugs and pharmaceuticals

Patents *see* Chemical, petrochemical industry—North American Free Trade Agreement; Intellectual property services—North American Free Trade Agreement

Peas *see* Exports

P.E.I. Federation of Labour *see* Organizations appearing

Pemex *see* Chemical, petrochemical industry—Investments; Mexico—North American Free Trade Agreement

Pensions *see* Social services—North American Free Trade Agreement

Perry, Edith (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **37**:91-5
References, **37**:95

Pesticides *see* Agriculture—North American Free Trade Agreement

Peterson, Jim (L—Willowdale)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:38
Procedure and Committee business, witnesses, M. (F. Leblanc), **17**:38

Petrochemical industry *see* Chemical, petrochemical industry

Pharmacare programs *see* Health services—North American Free Trade Agreement

Phyto-sanitary standards *see* Agriculture—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement—Standards

Pilots *see* Air transportation

Pipelines, non-energy *see* Water—Exports

Pirelli Cable *see* Telecommunications industry—United States

Pitts, Gordon (*Financial Post*)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **5**:10-3, 17, 20-2

Plant closures *see* Automotive industry; Fisheries industry—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement; Food services—Canada-United States Free Trade Agreement; Manufacturing industry—Canada-United States Free Trade Agreement; Nova Scotia—Unemployment; Ontario—Unemployment

Pollabauer, John Eric (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **39**:55-9

Pollution havens *see* Environmental standards—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement

Pollution Probe Foundation *see* Organizations appearing

Pollution, transboundary *see* Environmental standards—Global ecology

Pomeroy, Fred (Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **33**:23-4, 30-3, 37-8

Population *see* Prince Edward Island

Porter model *see* Competitiveness—Economic policy

Potato industry *see* Agriculture—Canada-United States Free Trade Agreement; Supply management

Potter, Simon (Ogilvy, Renault)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **20**:7-12, 17-28
References *see* Canada-United States Free Trade Agreement—Dispute settlement

Poultry industry *see* Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade

Poverty
Canada-United States Free Trade Agreement, relationship, **23**:47; **24**:127-8; **30**:23
Children, **38**:24-5
Food banks, emergency food programs, increasing, **18**:27; **25**:109
Income, taxes, impact, **18**:54-5
Increase, **38**:24
North American Free Trade Agreement, **22**:124-7; **25**:108-9; **38**:24
Poverty line, numbers, Statistics Canada data, **18**:27, 29, 37, 39, 43-4, 46-7, 49-50, 55-6; **22**:76-7; **25**:107, 109-10, 125; **29**:27
Social services, numbers requiring, **18**:27, 29
Unemployment, relationship, **18**:27, 29
See also Mexico; Social services; United States

Poverty line *see* Poverty

Prairie Pools Inc.
Mandate, membership, investments, **24**:5-6, 31
See also North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Premium Automotive *see* Employment—Canada-United States Free Trade Agreement

Press *see* North American Free Trade Agreement

***Primary and Secondary Trade between Canada and the United States*—A National, Regional and Provincial Overview with Particular Reference to Interregional Trade in Borderlands** *see* Trade—United States

Prince Edward Island
Economic conditions, **37**:70, 79-80
Agriculture, role, impact, **37**:83-5
Building an Island Economy, Donald Savoie, author, **37**:80
Fixed link, impact, **37**:70, 79-80
Non-residential tax penalties, **37**:80
Population, **37**:79
Transfer payments to provinces, **37**:69, 80-1
See also Agriculture—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement; Atlantic Fish Specialties Limited—Headquarters; Drugs and pharmaceuticals—Patent Act Amendment Act, 1992; Exports—Mexico; Investment—Foreign; Supply management—North American Free Trade Agreement; Unemployment

Prince Edward Island Federation of Labour
Forum, Conservative Members of Parliament, representatives invited, did not accept, **37**:72-3, 82
Mandate, membership, **37**:71-2, 78-9
See also Food banks; North American Free Trade Agreement

Prince Edward Island New Democratic Party *see* Committee—Witnesses

Private enterprise *see* Economic conditions

Privatization
Policy, **37**:78
See also Canada-United States Free Trade Agreement; Health services; North American Free Trade Agreement; Public sector; Social services—North American Free Trade Agreement

Procedure and Committee business
Acting Chairman, taking Chair, **8**:3; **22**:3; **24**:3; **26**:67; **28**:28; **39**:4
Agenda and procedure sub-committee
Meeting *via* conference calls, **1**:7
Membership, M. (Monteith), **12**:30, agreed to, 5
Briefs
Appending to minutes and evidence, M. (M.R. Tremblay), **26**:39, agreed to, 3
Distributing to all Members, **22**:122
In language received, translation to follow, **29**:25-6
M. (McCreath), **12**:8, agreed to, 3
One official language only, **29**:15, 26
Taken as read, **22**:132; **29**:28
Budget, **1**:7-8; **12**:7-8
Business meetings, **1**:5-8; **12**:6-31; **40**:51
Chairman
Casting vote, **12**:4
Editorial remarks, Member objecting to, withdrawal of remarks requested, **12**:22-4
Chairman apologizing, **12**:31
Election, **12**:7
M. (McCreath), **12**:30, agreed to, 5
Leaving early, **28**:21
Taking Chair, **22**:3; **24**:3; **39**:4
Documents
Appending to minutes and evidence
M. (Ray Skelly), **18**:4, agreed to, 3
M. (Barrett), **34**:5, agreed to by unanimous consent. 3
Draft treaty, government department providing to Committee, M. (Barrett), **3**:4-6, 30-2, stood, 3
Amdt., memo outlining United States procedures, Chairman conveying to Minister, **3**:32-3, agreed to, 3
French version, uncorrected, **18**:26
Members, access, only one copy available while Committee travelling, **22**:24-5
Producing, departmental officials, requiring, Committee not allowed unless House itself can insist upon documents being laid before the House, **14**:23-4
Requesting, **39**:17
Tabling, by witnesses, **17**:32; **23**:3-4; **25**:3-4; **34**:4
In camera meeting, **11**:27-8
Meetings
Adjourning, M., **12**:31
Advertising
Outside of Ottawa, budget, **12**:10, 16-20, 31; **34**:5-7
M. (Barrett), **12**:20-1, negatived on recorded division, 4
Supplementary, M. (Guilbault), **14**:4-5
Amdt. (Barrett), **14**:4, withdrawn
Parliamentary Channel, M. (McCreath), **12**:29-30, agreed to, 5
Departmental officials, observing, **24**:130-1
Late start, **35**:4, 8

Procedure and Committee business—*Cont.*
Meetings—*Cont.*
Other Members of Parliament present, 21 NDP Members, **12**:3
Resuming, **19**:3, 19; **21**:3, 75; **22**:3-4, 78; **23**:4, 61; **24**:3-4, 60, 95; **25**:4, 70; **26**:23; **32**:3; **33**:20; **34**:4; **35**:3, 19, 46; **36**:3, 21; **37**:3-4, 34, 46, 83, 98; **38**:3, 21, 44, 53, 63; **39**:3-4, 34, 60
Scheduling
M. (F. LeBlanc), **12**:9, agreed to, 3
M. (F. Leblanc) **28**:5-7, agreed to, 3
Security procedures, security presence, **35**:15-6, 19-20
Suspending, **19**:3; **21**:3, 75; **22**:3-4, 78; **23**:4, 61; **24**:3-4, 60, 95; **25**:4, 70; **26**:23; **32**:3; **33**:20; **34**:4; **35**:3, 19, 46; **36**:3, 21; **37**:3-4, 34, 46, 82, 98; **38**:3, 21, 44, 53, 63; **39**:3-4, 34, 60
Time limit, **14**:25
Members
Absence, **35**:8
Briefings, subject, providing, **1**:6, agreed to, 3
Called to order, **12**:23
Government, absence, **34**:11
Language used
German, **39**:57
Spanish, **26**:36
Ministerial staff, questioning Member's actions in Committee, **34**:5
New Democratic Party
21 in attendance, **12**:3
Representation, **25**:25, 106
Witness, remarks, other Member interrupting, **21**:116-7
Membership, **1**:5
Changes, M. (McCreath), **12**:30, agreed to, 5
Ministers
Questioning, rotation by party, time limit, M. (F. LeBlanc), **12**:9-10, agreed to, 3
Reappearing, **13**:30
Minutes and evidence, no *issue 10*
Motions, deferring, M. (McCreath), **12**:13-5, withdrawn by unanimous consent
Printing
500 copies, M. (Bertrand), **12**:8-9, agreed to, 3
Additional copies, supplementary printing budget recommending, M. (Bertrand), **12**:8-9, agreed to, 3
Questioning of witnesses, **24**:93-4; **26**:45; **37**:19
Allowing witnesses to answer, **29**:20
Chairman, discretion, **17**:22
Members
Asking specific questions, **14**:15
Dividing time with other Members of same party, **21**:15, 30
Non-Committee Members, participation, unanimous consent required, **17**:21-2
Questions
Outside Order of Reference, **35**:33-4
Written, forwarding to witnesses, **27**:12
Rotation, by party, time allocated, **17**:21-2; **29**:25
M. (F. LeBlanc), **12**:9-10, agreed to, 3-4
Quorum, meeting and receiving/printing evidence without, providing three parties are represented, **29**:4
M. (F. LeBlanc), **12**:8, agreed to, 3

Procedure and Committee business—*Cont.*
Report to Committee
Adopting, M. (MacLaren), **40**:51, agreed to
Draft
Adopting, **11**:27, agreed to by unanimous consent
Chairman, reviewing, authorizing, **11**:28, agreed to by unanimous consent
Seminars, organizing, **1**:5, 7-8
Staff, hiring, researchers, M., **1**:5-6, agreed to, 3
Steering committee *see* Procedure and Committee business—Agenda and procedure subcommittee
Studies
Minister tabling, **13**:4-5
Ministers providing, **12**:10-2
M. (Barrett), **12**:13, 15-6, agreed to, 4
Deferring, M. (McCreath), **12**:13-5, withdrawn by unanimous consent
Travel, scheduling, **12**:25; **34**:5-10
M. (McCreath), **12**:27-8, agreed to, 4
M. (Barrett), **12**:25-8, negatived on recorded division, 4
M. (Barrett, **12**:28-9, negatived on recorded division, 5
M. (F. Leblanc), **28**:5-7, agreed to, 3
Vice-Chairman, **1**:3, agreed to
Taking Chair, **9**:3
Video, transcript, appending to minutes and evidence, M. (Robinson), **34**:30, agreed to, 3
Votes in House, **27**:5, 10
Meetings, suspending, **19**:4, 19
Witnesses, **37**:98
Appearing, **22**:5
Failure to appear, weather conditions, **39**:17
Inviting, **1**:7; **12**:16-7
M. (F. LeBlanc), **17**:37-8, agreed to by show of hands, 3
Language of testimony
German, **39**:57
Spanish, **26**:35
Lists, concurrence, M. (MacLaren), **12**:29, agreed to, 5
Opening statement
Length, **3**:9; **21**:95; **22**:6; **34**:37
Reading slowly, providing to interpreters, **26**:5
Taken as read, **18**:28, agreed to
Presentation, length, **22**:122-3, 129
Procedural debate, infringing on witnesses' time, **34**:8, 10
Pseudonym, using, **34**:11, 17
Scheduling, Agenda and procedure subcommittee examining, **12**:28, agreed to
Signing in, individually, security requirement, departure from normal, possible harassment of witnesses, **35**:15-6, 19-20
Walk-on witnesses, process, time limits, **22**:132-3; **24**:111; **37**:46, 96, 98; **38**:77; **39**:17, 59-60
Workplan, **1**:6
See also Chairman, ruling and statements

Procurement policies
Bids, lowest, accepting, **25**:48, 51-2
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **26**:13-4; **29**:11; **32**:33; **38**:14-5
General Agreement on Tariffs and Trade, **3**:9; **38**:72
Governments, establishing, **29**:12; **38**:73-4

Procurement policies—*Cont.*
North American Free Trade Agreement, impact, **3**:8-9; **13**:29-30; **17**:41-2; **18**:6; **22**:80; **23**:66; **25**:112; **26**:29; **29**:11-2; **35**:50, 52-3; **38**:8-10, 12-3, 38, 72
Quebec, **25**:51
United States, grandfathering policies, **38**:74; **39**:15
See also Canadian Helicopters Limited; Education—North American Free Trade Agreement; Engineering, consulting; European Economic Community—Competitiveness; Fisheries industry—North American Free Trade Agreement; Mexico; Newfoundland; Small business; Steel industry

Professional certification *see* Education—North American Free Trade Agreement

Property rights *see* Human rights—North American Free Trade Agreement

Proportionality clause *see* Chemical, petrochemical industry—North American Free Trade Agreement; Energy—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement; Water—Exports

Prosperity Initiatives *see* Economic policy

Protti, Gerald J. (Canadian Association of Petroleum Producers)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:80-3, 85-8, 91-2, 94

Proulx, Pierre-Paul (University of Montreal—Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:46-63
References *see* Mexico; North American Free Trade Agreement—Studies; Trade—United States

Provinces *see* Canada-United States Free Trade Agreement; Crown corporations—North American Free Trade Agreement; Drugs and pharmaceuticals—Patent Act Amendment Act, 1992; Education—North American Free Trade Agreement; Investment—Foreign; North American Free Trade Agreement; Trade promotion programs; Water—Exports

Public sector
Canada-United States Free Trade Agreement, **29**:8, 18, 20
Economic conditions, relationship, **29**:20-1
Economic globalization, **29**:5-6
Employment, cutbacks, **29**:18-20, 25
Government expenditures, United States, Canada ratios, **29**:24
History, **29**:6, 14
North American Free Trade Agreement, impact, **29**:5-6, 8-11, 14-5, 18-20
National treatment, extending to non-Canadian corporations, **29**:9-10
Privatization, **29**:19-21, 24-5
Salaries and wages, **29**:19
Statistics Canada definition, **29**:24-5

Public Service Alliance of Canada *see* Organizations appearing

Public Works Department *see* Engineering, consulting

Pulp and paper industry
Competitiveness, **39**:29

Pulp and paper industry—*Cont.*
European Economic Community, **5**:6-7, 9
Environmental considerations, **5**:8-9, 21
Newsprint, **5**:7-8, 13
Exports, **5**:7
General Agreement on Tariffs and Trade, impact, **3**:20; **5**:8
Green lumber, European Economic Community blocking, **39**:13-4, 26-7
History, **5**:7
Newsprint, recycling, **5**:13-4, 18, 23-4
See also Pulp and paper industry—European Economic Community
North American Free Trade Agreement, processing done in Mexico, **3**:18-20
See also New Brunswick

Quality of life index *see* Standards of living—United Nations

Quebec
Economic conditions, **39**:14
See also Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade; Competitiveness; Economic policy; Engineering, consulting—Procurement policies; Exports—United States; General Agreement on Tariffs and Trade; Investments—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement—Provincial governments; Procurement policies; Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade; Textile and clothing industry—North American Free Trade Agreement; Trade *passim*

Quebec Bar Act *see* North American Free Trade Agreement—Dispute settlement

Quebec City, Que. *see* Committee—Travel

Quebec Coalition on Trilateral Negotiations
Membership, mandate, **26**:23
See also Employment—Canada-United States Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement

Racism *see* France; Germany

Radosevic, John (United Fishermen and Allied Workers' Union)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:43-4, 50-7, 61

Rafferty-Alameda Dam project *see* Water—Exports

Railway Act *see* Telecommunications industry—North American Free Trade Agreement

Rajwani, Aziz (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:113-6

Ramsay, James *see* North American Free Trade Agreement—Government advertising

Randall, Stephen J. (University of Calgary—Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:115-21

Ratchet effect *see* Education—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement—Exclusions

Rebick, Judy (National Action Committee on the Status of Women)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:11-2, 16, 22-3, 25-7, 29-30

Recession *see* Economic conditions

Reciprocity principle *see* Financial services—North American Free Trade Agreement

Redlin, Blair (Canadian Union of Public Employees)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **29**:21, 23-5

Redway, Hon. Alan (PC—Don Valley East)
References *see* North American Free Trade Agreement

Reforestation *see* Forest industry

Refugees
Mexican citizens, applications, status granted, **34**:34

Regan, Hon. Gerald A. (Canadian Exporters' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **27**:4-6, 8-12

Regional development *see* Atlantic provinces; Canada-United States Free Trade Agreement—Sovereignty; Fisheries industry—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement—Sovereignty

Regional disparities *see* Economic conditions

Registered Retirement Savings Plans *see* Financial services—Insurance industry

Reid, Timothy E. (Canadian Chamber of Commerce)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **19**:19-21, 23, 26-7, 29-33, 35-6

Reimer, Dr. Donald S. (Reimer Express Enterprises Ltd.)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:60-75

Reimer Express Enterprises Ltd.
Size, operations, **24**:70, 95
See also Organizations appearing

Reimer, John H. (PC—Kitchener) (Chairman)
Automotive industry, **14**:28-9, 32; **19**:30-1
Canada-United States Free Trade Agreement, **14**:28-9; **16**:22; **19**:28-9; **20**:19-20
Canadian Chamber of Commerce, **19**:30
Committee, **1**:5
Environmental standards, **15**:35-7
General Agreement on Tariffs and Trade, **16**:27; **19**:29
Health services, **14**:17
Investments, **19**:36
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **14**:15-9, 28-9, 32; **15**:35-7; **16**:22-3, 27-8; **19**:28-31, 36; **20**:18-21
Procedure and Committee business
Budget, **1**:8
Business meeting, **1**:5-8
Members, briefing, M., **1**:6
Membership, **1**:5
Questioning of witnesses, **14**:15
Seminars, **1**:5
Staff, hiring, M., **1**:5

Reimer, John H.—*Cont.*
Procedure and Committee business—*Cont.*
Workplan, **1**:6
References
Chairman, **1**:3
In camera meeting, **11**:27-8
Social services, **14**:16-7
Trade, **14**:19

Remand orders *see* Canada-United States Free Trade Agreement—Dispute settlement

Renaud, Jean-Louis (Agriculture Department)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:130

Reports to Committee
First, *Canada's Relations with the New Europe*, **11**:1-28
Second, *North American Free Trade Agreement*, **40**:1-51

Research and development
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **25**:89
Expenditures, Gross Domestic Product percentage, **29**:33
Percentage, increase, **25**:8
See also Automotive industry; Competitiveness; Drugs and pharmaceuticals; Europe—Canada-Europe relations; Fisheries industries; Telecommunications industry; Ultimateast Data Communications Ltd.

Rezac, Darcy (Vancouver Board of Trade)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:105, 111-4

Richardson, Lee (PC—Calgary Southeast; Parliamentary Secretary to Minister of Transport from May 8, 1991 to August 31, 1994)
Automotive industry, **23**:120-1
Chemical, petrochemical industry, **23**:32-3
Employment, **23**:40, 59, 84
Energy, **23**:84-6, 93
Mexico, **23**:58-9, 84-6
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:32-3, 40, 58-60, 84-6, 92-3, 120-1, 125

Rideout, George S. (L—Moncton)
Atlantic provinces, **25**:78-9
Committee, **25**:27
Competitiveness, **25**:77-8
Employment, **25**:23
Environmental standards, **25**:69, 76
Exports, **25**:25
Financial services, **32**:6-8
Industrial policy, **25**:22-3
Mexico, **32**:6-7
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:22-5, 27, 69, 76-9; **32**:6-8

Ritchie, Gordon (Strategico Inc.)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **16**:4-6, 9-29

Robinson, Jenny (Manitoba Action Committee on the Status of Women)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:119-21

Robinson, Svend J. (NDP—Burnaby—Kingsway)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:30
Procedure and Committee business
Business meeting, **1**:5-8
Members, **1**:6
Membership, **1**:5
Seminars, **1**:7-8
Video, M., **34**:30

Rodd, James (National Farmers Union (Prince Edward Island))
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **37**:5-9, 12, 22-3

Rodriguez, John R. (NDP—Nickel Belt)
Procedure and Committee business
Business meeting, **12**:18
Meetings, **12**:18

Rourke, Phillip (Committee Researcher)
Procedure and Committee business, business meeting, **12**:11, 13

Rourke, Tim (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:126-9

Rowe, Derrick (Ultimateast Data Communications Ltd.)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **38**:44-53

Royal Bank of Canada *see* European Economic Community—Competitiveness; Organizations appearing

RRSPs *see* Registered Retirement Savings Plans

Rules of origin *see* Automotive industry; Canada-United States Free Trade Agreement; Grain and oilseeds industry—North American Free Trade Agreement; Mexico—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Textile and clothing industry *passim*

Rumsey, Suzanne (Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:39-41, 53

Ryan, Prof. John (University of Winnipeg—Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:116-9
References *see* Energy—North American Free Trade Agreement

SAGIT *see* Sectoral Advisory Groups on International Trade

Salaries and wages
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **23**:47; **36**:27
Decrease, **25**:89, 104
Minimum wage, **22**:77
North American Free Trade Agreement, impact, **18**:35; **23**:13, 127; **29**:33; **31**:13; **36**:16

Salaries and wages—*Cont.*
Women, **37**:94
See also Air transportation; Automotive industry—Mexico; Employment—Job losses; Fisheries industry—Canada-United States Free Trade Agreement; Germany—Reunification; Imports; Mexico; Public sector; Service industry; Standards, workplace, labour—North American Free Trade Agreement; United States

Salmon *see* Fisheries—Herring

Samson, Cid (NDP—Timmins—Chapleau)
Environmental standards, **26**:20-1
Mexico, **26**:21
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:20-1
Standards, workplace, labour, **26**:20-1
Textile and clothing industry, **26**:21

Sanger, Matt (Canadian Union of Public Employees)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **29**:17, 21, 24

Sanitary standards *see* Agriculture—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement—Standards

Saskatchewan *see* Committee—Travel

Savage *see* Mendez Savage

Savoie, Donald *see* Prince Edward Island—Economic conditions

Schira, Angela (British Columbia Federation of Labour)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:67, 69-70, 75-6

Schneider, Hon. Larry (PC—Regina—Wascana; Minister of Western Economic Diversification from June 25, 1993)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **20**:26, 28-9

Schumacher, Brian (External Affairs and International Trade Department)
Trade promotion programs, Committee study, **4**:4-7, 11-3, 16-30

Schwanen, Daniel (C.D. Howe Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **35**:46-60

Schwartz, Diane (Canadian Life and Health Insurance Association, Inc.)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **36**:5-8, 11-2, 14-5, 17-21

Scobie, Jeffrey D. (Calgary Chamber of Commerce)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:94-111

Scotland *see* Employment—Job losses

Seal hunt *see* European Economic Community—Disputes

Sealink *see* Ultimateast Data Communications Ltd.—Background information

Sectoral Advisory Groups on International Trade *see* North American Free Trade Agreement; Transportation industry—North American Free Trade Agreement

Securing Our Global Future: Canada's Stake in the Unfinished Business of Third World Debt see Debt, international—International Debt Subcommittee

Segal, Alvin (Canadian Apparel Manufacturers Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **28**:11-3, 20-1

Selby, Jim (Alberta Federation of Labour)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:44-61

Selected Bibliography on North American Free Trade *see* North American Free Trade Agreement—Studies

Service industry
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **13**:17-8
Consulting, professional, European Economic Community, 6:20
Employment, **22**:72-3; **25**:33-4, 96
General Agreement on Tariffs and Trade, **1**:19-20
North American Free Trade Agreement, **3**:8; **17**:24; **21**:16-7; **26**:27
Mexico, **22**:50
Professional services, **22**:49, 52
Women, **34**:16
Salaries and wages, **21**:18-9; **22**:76
Fraser Institute studies, **21**:19
Trade, United States, **25**:88; **29**:30
See also Employment—Job losses

Shaiken, Harley *see* Automotive industry—Labour costs

Sharing Our Future *see* External aid

Shniad, Sid (Telecommunications Workers Union)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:10-5, 17-21, 23-4

Sierra Club *see* Environmental standards—North American Free Trade Agreement

Simard, Monique (National Action Committee on the Status of Women)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:12-4

Sinclair, Helen (Canadian Bankers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **32**:4-7, 9-17

Sinclair, Jim (United Fishermen and Allied Workers' Union)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:44-9, 53-5, 57-62

Singer, Kevin D. (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:111-5

Siwicki, Elizabeth (Canadian Textiles Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **28**:31-2

Skelly, Raymond (NDP—North Island—Powell River)
Airline industry, **21**:16, 19
Barrett, references, **21**:114-6
Committee, **17**:36-7; **18**:12; **22**:24-5, 74, 88
Drugs and pharmaceuticals, **22**:74
Employment, **18**:50; **21**:16

Skelly, Raymond—*Cont.*
Energy, **21**:16
Environmental standards, **21**:71
Forest industry, **21**:72
Health services, **21**:100-1, 103, 105
Human rights, **17**:36-7; **18**:9-11; **22**:74
Mexico, **17**:35-7; **18**:9, 11-2; **22**:73-4
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:21-2, 35-7; **18**:4, 9-13, 15, 18, 21, 23, 46, 48-52, 55-6; **21**:16-7, 19, 30, 71-2, 85, 100-1, 103, 105, 114-7; **22**:6, 24-5, 28, 38, 67, 73-5, 78, 88, 96
Poverty, **18**:50
Procedure and Committee business
Documents, **22**:24-5
M., **18**:4
Member, **21**:117
Questioning of witnesses, **17**:21-2; **21**:30
Witnesses, **22**:6
Service industry, **21**:16-7
Social services, **18**:50
Water, **21**:16

Small business
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **32**:29-30, 32-3
Competitiveness, **32**:35, 38
Corporations, **32**:31
Dollar, exchange rate, **32**:30
Government expenditures, cutbacks, impact, **32**:29
North American Free Trade Agreement, **32**:31, 34
Procurement policies, **32**:32-3
Taxes, impact, **32**:22-3, 28-30, 38-9
See also Employment—Training; Financial services—North American Free Trade Agreement; Trade

Smith, Brad (Stikeman-Elliott)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **20**:12-5, 20, 25-7

Smith, Murray (Centre for Trade Policy and Law)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **15**:13-9, 27-8, 30-1, 33-4, 37, 39-40, 42, 44

Smith, Murray (Council of Canadians)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:24-39

Snow, Gérard (New Brunswick New Democratic Party)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **39**:5-13, 16

Sobeski, Pat (PC—Cambridge) (Chairman)
Agriculture, **24**:110; **37**:17-8
Air transportation, **38**:13, 19, 21
Atlantic Fish Specialties Limited, **37**:43
Automotive industry, **25**:26; **29**:44; **30**:21, 29, 38, 52-3; **31**:28-9, 34; **33**:38
Axworthy, C., references, **25**:25, 106
Barrett, references, **21**:114-6
Beer industry, **23**:51
Canada-United States Free Trade Agreement, **21**:37; **25**:66; **29**:44; **35**:60; **39**:29

Sobeski, Pat—*Cont.*
Chairman, rulings and statements
Documents, producing, departmental officials, requiring, Committee not allowed unless House itself can insist upon documents being laid before the House, **14**:23-4, not in order
Questioning of witnesses, Non-Committee Members, participation, unanimous consent required, **17**:21-2, consent denied
Committee, **14**:5; **17**:37; **18**:53-4; **22**:24-5, 60-1, 88; **24**:131-2; **25**:27, 107, 121; **28**:5-7; **34**:6-10; **37**:19, 84, 92, 96
Competitiveness, **36**:44
Diagnostic Chemicals Limited, **37**:32
Economic policy, **25**:84
Employment, **19**:35-6; **22**:101; **25**:26; **33**:19-20
Environmental standards, **38**:60
Exports, **18**:16; **27**:9; **35**:60
Financial services, **32**:17; **36**:16, 18
Forest industry, **21**:74
Health services, **21**:108, 110
Hi Point Industries, **38**:56-7
Human rights, **35**:12; **36**:45
Humans Against Resource Deprivation, **25**:109
Intellectual property services, **38**:51
Manufacturing industry, **25**:25; **37**:77
Mexico, **27**:6; **32**:17; **37**:32; **38**:62
New Brunswick Federation of Labour, **39**:21
North American Free Trade Agreement, **12**:12
Consideration, Committee study, **13**:6, 9, 30; **14**:4-6, 14-20, 23-5, 28, 32; **15**:5, 33, 35-7; **16**:6, 22; **17**:12, 17, 20-3, 29, 32, 37-8, 40; **18**:4, 9, 11, 15-6, 20-2, 24-6, 28, 47-54, 57; **19**:4, 10, 16, 19, 29, 35-7; **20**:4, 20, 26-7; **21**:5, 15, 19, 22-5, 30, 37, 39, 43, 53, 62, 69, 73-5, 83, 85-6, 95, 97, 101, 106-17, 119; **22**:5, 24-6, 30, 32, 34-5, 46, 51-3, 60-1, 67, 70-2, 76-8, 88-9, 91, 94, 101, 104-5, 108, 111, 118, 122-3, 126-7, 129, 132-3, 135; **23**:5, 14-5, 17, 25-6, 29, 37, 44, 51, 58, 61, 68, 75, 77, 80, 89, 94, 102-3, 111, 115, 119, 121, 126, 129; **24**:5, 11-2, 20, 24, 33, 38-40, 49, 52, 56, 59-60, 68, 71, 73, 75, 86, 92-5, 99, 107, 110-1, 114, 116, 119, 124, 127, 129-32; **25**:5, 19, 25-7, 41, 56-7, 66, 68, 70, 84-5, 96, 102, 106-7, 109-10, 115, 118-9, 121-2, 125-6; **26**:5, 16, 18, 21, 23, 36, 39, 45-6, 63, 74; **27**:4-9, 11-2; **28**:5-7, 17-8, 20-1; **29**:4, 15, 18, 20, 25-6, 28, 44, 51-2; **30**:4, 11, 20-1, 26, 29, 38, 40-1, 50, 52-4; **31**:4, 9, 12-3, 18, 21, 23, 28-9, 34; **32**:4-5, 17-8, 27, 29, 34, 39-40; **33**:4, 13, 19-20, 32, 35-6, 38-40; **34**:5-10, 21, 25, 30-1, 37-8, 41, 44, 53, 56, 58, 60-1; **35**:4, 7, 12-3, 15-6, 19-20, 27, 33-4, 37-9, 44-6, 52, 57, 60-1; **36**:4, 14, 16, 18, 21, 25, 31, 34-5, 37, 39, 44-6; **37**:5, 12, 17-9, 23-4, 27, 29, 32-4, 38, 42-3, 46, 54, 56, 59, 66-7, 75, 77-8, 80-7, 91-2, 95-8; **38**:5, 13, 18-9, 21, 39, 41-4, 51, 53-4, 56-7, 60-3, 68, 77-8, 82-3; **39**:5, 8, 17, 21-2, 25, 29, 33, 39, 50, 55, 59-60, 71
Ontario, **25**:102
Poverty, **18**:47, 49
Prince Edward Island, **37**:80-1
Procedure and Committee business
Briefs
Distributing to all Members, **22**:122; **29**:15
Taken as read, **22**:132; **29**:28
Business meeting, **12**:12, 18
Chairman, leaving early, **28**:21

Sobeski, Pat—*Cont.*
Procedure and Committee business—*Cont.*
Documents, **22**:24-5
Appending to minutes and evidence, M. (Ray Skelly), **18**:4
Producing, **14**:23-4
Tabling by witnesses, **17**:32
Meetings, **12**:18
Advertising, **34**:7
Departmental officials, **24**:131
Late start, **35**:4
Outside of Ottawa
M. (Guilbault), **14**:4-5
Amdt. (Barrett), **14**:4
Resuming, **19**:19; **24**:60, 95; **25**:70; **26**:23
Scheduling, M. (F. Leblanc), **28**:5-7
Security presence, **35**:15-6, 19-20
Suspending, **19**:19; **24**:60, 95; **25**:70; **26**:23
Time limit, **14**:25
Members
New Democratic Party, **25**:25, 106
Witnesses, **21**:116-7
Ministers, reappearing, **13**:30
Questioning of witnesses, **24**:93-4; **26**:45
Allowing witness to answer, **29**:20
Chairman, discretion, **17**:22
Member asking specific questions, **14**:15
Members, **21**:15, 30
Non-Committee Members, **17**:21-2
Questions, **27**:12; **35**:34
Rotation, **17**:21-2; **29**:25
Studies, **12**:12
Quorum, **29**:4
Travel, **34**:6-10
M. (F. Leblanc), **28**:5-7
Votes in House, **19**:19; **27**:5
Witnesses
Appearing, **22**:5
Failure to appear, **39**:17
Inviting, M. (F. Leblanc), **17**:37-8
Opening statement, **18**:28; **21**:95
Signing in, **35**:15-6, 19-20
Walk-on witnesses, **22**:133; **24**:111; **37**:46, 96, 98; **38**:77; **39**:17, 60
Public sector, **29**:25
References, Chairman
Election, **12**:5
Taking Chair, **22**:24; **39**:71
Standards, workplace, labour, **35**:13, 57; **36**:45
Steel industry, **29**:51-2
Supply management, **37**:85
Telecommunications industry, **33**:36
Textile and clothing industry, **26**:18; **28**:17-8; **33**:19; **36**:25, 44
Trade, **37**:91
Trading zones, **37**:42
Ultimateast Data Communications Ltd., **38**:51
Unemployment insurance, **35**:34
Water, **24**:33
Wine industry, **21**:83, 85

Social Action Commission *see* Organizations appearing

Social Action Commission and Prince Edward Island Action Canada Network *see* Organizations appearing

Social charter *see* European Economic Community—Union; North American Free Trade Agreement

Social Charter: Implications of the North American Free Trade Agreement, A Canada-U.S. Outlook *see* North American Free Trade Agreement—Social charter

Social contract *see* European Economic Community

Social dumping *see* North American Free Trade Agreement—Social charter

Social services
- Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **21**:89; **22**:91; **23**:46; **24**:28; **25**:90, 120; **34**:19, 56-7; **35**:36; **37**:68, 94
- Daycare, national program, **34**:19
- Debt, national, relationship, **18**:17
- Family allowances, **18**:51
- Funding, federal, decrease, auditing, **21**:109; **22**:92, 123; **25**:125; **39**:60
- Income security, restructuring, **25**:104; **29**:6
- Levels, **18**:56; **38**:41
- Monetary policy, impact, **18**:15-6
- North American Free Trade Agreement, impact, **14**:16-7; **18**:30, 35-6, 41-2, 50; **21**:102, 111; **22**:79, 87, 91; **23**:16, 46, 99, 127; **25**:7, 120; **29**:6, 9; **34**:12; **36**:26; **37**:68; **38**:23, 26
  - National treatment, extending to non-Canadian corporations, **29**:10; **34**:36
  - Pensions, **14**:17; **34**:37
  - Privatization, **18**:36, 42
- Old age pensions, **21**:109
- Poverty, relationship, **18**:38
- Quality, **22**:97-8
- Trade policy, relationship, **38**:24
- *See also* Poverty

Societal values *see* Trade policy

Society Promoting Environmental Conservation
- Mandate, membership, **21**:62
- *See also* Organizations appearing

Soetens, René (PC—Ontario)
- Automotive industry, **35**:43-5
- Canadian Federation of Labour, **35**:16-7
- Labour unions, **35**:17
- Manufacturing industry, **35**:16
- Mexico, **35**:18
- North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **35**:16-9, 33, 42-5
- Procedure and Committee business, questioning of witnesses, **35**:33
- Sovereignty, **35**:43
- Trade agreements, **35**:42-3

Software licensing arrangements *see* Intellectual property services

Softwood lumber *see* Canada-United States Free Trade Agreement—Dispute settlement; General Agreement on Tariffs and Trade—Dispute settlement

Sorenson, Sandra (National Action Committee on the Status of Women)
- North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:24-5

Southam News *see* North American Free Trade Agreement—Statistics

Sovereignty
- Economic conditions, impact, **23**:62; **39**:58
- International agreements, impact, **35**:43
- Loss, **37**:48
- *See also* Air transportation—Ownership; Canada-United States Free Trade Agreement; Environmental standards; European Economic Community—Union; Fisheries industry—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement; General Agreement on Tariffs and Trade; Industrial policy; Natural resources—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Telecommunications industry—North American Free Trade Agreement; Trade; Trade policy; Water

Soviet Union *see* Mexico—Human rights

Spanish *see* Edmonston—References; Procedure and Committee business—Members—Witnesses

Sparrow, Hon. Barbara Jane (PC—Calgary Southwest; Parliamentary Secretary to Minister of National Health and Welfare from May 8, 1991 to June 25, 1993; (Minister Designate of Natural Resources) Minister of Energy, Mines and Resources and Minister of Forestry from June 25, 1993)
- Canada-United States Free Trade Agreement, **36**:37
- Education, **36**:37
- Employment, **36**:35-6
- Financial services, **36**:16-7
- North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **36**:14, 16-7, 25, 28, 31, 34-7, 39
- Salaries and wages, **36**:16
- Trucking industry, **36**:35
- Water, **36**:35

Spendlove, Rosemary (National Anti-Poverty Organization)
- North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **18**:47, 56

S.R. Telecom *see* Mexico—Telecommunications industry; Telecommunications industry—North American Free Trade Agreement

St. John's, Nfld. *see* Committee—Travel

Stalker, Robert (Western Economic Diversification Canada)
- North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:130

Standards of living
- Exports, relationship, **22**:92
- External aid, **3**:23
- Maintaining, **39**:55-6
- Mexico, **3**:23-4; **23**:127
- North American Free Trade Agreement, impact, **21**:111; **23**:126-9; **37**:69

Standards of living—*Cont.*
United Nations, quality of life index, **22**:97-8; **24**:80; **29**:6; **37**:69, 75
See also Environmental standards; Exports; Mexico *passim;* Trade

Standards, workplace, labour
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **23**:13; **33**:26
General Agreement on Tariffs and Trade, **3**:10; **35**:41-2
International Labour Organization conventions, role, **26**:22; **36**:45
Labour unions, role, **34**:57-8; **35**:11
Mexico, situation, **3**:11; **15**:28; **17**:36; **23**:24-5; **24**:43, 126; **25**:15; **33**:22-3; **35**:7, 10-1, 56; **36**:33; **37**:74; **38**:67-8
See also Standards, workplace, labour—North American Free Trade Agreement
Mining industry, **25**:14-5
North American Free Trade Agreement, non-inclusion, impact, **3**:10-1; **17**:10; **22**:124; **23**:13; **24**:42-3, 47, 80, 128; **25**:81; **26**:9, 19-22; **33**:26; **34**:14-5, 22, 30, 45, 48; **35**:6-7, 9, 14, 30, 56; **36**:31-3; **37**:74; **38**:23; **39**:19, 30, 61
Human rights, preamble, not included, **34**:35, 48
Labour adjustment programs, **35**:57
Mexico, **26**:33; **33**:26-7
Salaries and wages, **35**:12
Subsidies, allowing, **35**:56-7
Trilateral agency, commission, regulating, **35**:7-8, 10-1, 13, 30; **36**:45
Nova Scotia, **25**:15

Stanford, James *see* Canada-United States Free Trade Agreement—Studies

Statistics Canada *see* Canada-United States Free Trade Agreement—Job losses; Debt, national—Causes; Employment—United States; North American Free Trade Agreement; Poverty—Poverty line; Public sector

Steel industry
Countervailing duties, anti-dumping, **29**:39
Exports, **4**:19, 21; **29**:51-2
United States, **29**:38; **35**:37
Interest rates, **29**:46
Investment, **29**:46
Markets, domestic, decline, move to United States, **29**:49-51
North American Free Trade Agreement, impact, **29**:12, 37-9
Procurement policies, **29**:39
Sectoral agreement, **29**:39-40, 42-3, 50; **30**:37
Subsidies, **29**:39, 45
See also Steel industry—United States
United States industry, subsidies, Canadian Steel Producers Association study, **29**:29, 40-2, 44-5
United States-Mexico agreement, impact, **29**:52
See also Canada-United States Free Trade Agreement—Dispute settlement

Steering committee *see* Procedure and Committee business—Agenda and procedure subcommittee

Stikeman-Elliott *see* Organizations appearing

Storie, Jerry (New Democratic Party Manitoba Caucus)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:48-9, 56-7

Strategio Inc. *see* Organizations appearing

Strong, Patti (Oxfam—Common Frontiers)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **34**:34-8, 51, 53, 55-6, 60

Structural adjustment programs *see* Economic conditions; Mexico; North American Free Trade Agreement; Zimbabwe

Students *see* Committee—Public hearings

Studies and inquiries *see* Committee studies and inquiries

Stupich, David D. (NDP—Nanaimo—Cowichan)
Fisheries industry, **21**:51, 60-1
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:33, 51, 60-1
Water, **21**:33

Subnational barriers *see* General Agreement on Tariffs and Trade

Subsidies
Use, value, **21**:34, 38, 41-2
See also Agriculture; Canada-United States Free Trade Agreement; Competitiveness; Corporations; Energy—Oil and natural gas resources; Environmental standards—North American Free Trade Agreement; Grain and oilseeds industry; North American Free Trade Agreement; Standards, workplace, labour—North American Free Trade Agreement; Steel industry; United States

Sullivan, Don (Community Committee on Fair Trade)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **24**:115-6

Supply management
Benefits, **37**:15-6
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **25**:11
General Agreement on Tariffs and Trade negotiations, Article XI, **1**:12-3, 16-8, 25; **2**:5, 10, 13, 15, 22-4; **6**:15-6; **14**:10; **17**:39-40; **18**:13-4; **21**:78; **23**:22; **24**:91-2; **26**:70; **37**:6-7, 13, 84-6
Atlantic Farmers Council position, **1**:26
Dairy industry, **1**:18; **24**:104
European Economic Community position, **1**:26; **37**:16
France, position, **9**:17-9
National Farmers Union (Prince Edward Island) position, **37**:13
Quebec, position, **9**:19
Tariffs, **1**:23-8, 30; **2**:17-9
United States position, **1**:26; **9**:18-9; **37**:16
North American Free Trade Agreement, impact, **14**:10; **17**:28; **18**:12-4; **23**:22, 100; **24**:91, 98; **25**:8, 11; **37**:6-7, 14-5, 83-4, 86
Grain and oilseeds industry, **37**:15
Prince Edward Island, impact, **37**:70, 85
Potato industry, **37**:15, 22

Swanson, Jean (End Legislated Poverty)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:122-7

Swenarchuk, Michelle (Canadian Environmental Law Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **15**:19-24, 28-9, 31-3, 35-6, 40-1, 43-4

Swift, Catherine (Canadian Federation of Independent Business)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **32**:18-37, 39-40

Tariffs *see* Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade; Automotive industry; Chemical, petrochemical industry—Canada-United States Free Trade Agreement; Exports; General Agreement on Tariffs and Trade; Mexico—North American Free Trade Agreement; North American Free Trade Agreement; Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade; Telecommunications industry—North American Free Trade Agreement; Textile and clothing industry

Tax credits *see* Automotive industry—Research and development

Taxes
Business deductions, **36**:37
Calgary Chamber of Commerce position, **23**:105
Corporations/personal, **22**:91-2, 103; **23**:51; **25**:125; **30**:22
Debt, national, relationship, **26**:54; **32**:28
Increase/decrease, **25**:89; **30**:22; **32**:28, 31, 37-8
Loopholes, trust tax exemption, **32**:37-9
See also Air transportation—North American Free Trade Agreement; Cooperatives; North American Free Trade Agreement; Poverty—Income; Small business; Textile and clothing industry—Employment; Transportation industry—Deregulation—North American Free Trade Agreement

Taylor, James (Canadian Exporters Association)
Trade promotion programs, Committee study, **4**:4, 7-10, 13-6, 18, 20, 22, 25, 28-9

Telecommunications industry
Canada-United States Free Trade Agreement, **22**:15, 19, **33**:23
Deregulation, **22**:12-3, 21; **26**:27; **33**:24, 31
Airline industry, comparison, **22**:13-4, 17, 73; **23**:8; **26**:67
See also Telecommunications industry—United States
European Economic Community, **6**:20
Exports, **22**:14-5; **27**:11; **33**:38; **38**:45-6, 48
Labour costs, comparison, **22**:10-1, 17, 20; **27**:10-1
North American Free Trade Agreement, impact, **17**:28; **19**:22-3; **22**:6, 15, 17, 19, 23, 37, 107, 116-7; **23**:107; **26**:66; **33**:31, 39; **38**:45
Canadian Radio-television and Telecommunications Commission, role, **22**:6-7, 18-9, 23; **26**:67; **33**:24
Intellectual property services, **38**:46
Job losses, firms moving to United States, Mexico, **22**:11-2, 16, 20-2, 73; **33**:32-3
Mexico, inclusion, impact, **33**:32
National treatment, extending to non-Canadian companies, **22**:7-8, 11, 20, 22-4; **23**:8; **26**:66-7
Northern Telecom, situation, **33**:32
Railway Act, requirements, **22**:8
Resellers, enhanced services, cross-subsidization issues, **22**:7-11, 17-8, 20, 23-4; **23**:8; **26**:67-8; **27**:10-1; **33**:23-4, 31-3

Telecommunications industry—*Cont.*
North American Free Trade Agreement, impact—*Cont.*
Sovereignty, issues, **22**:21-2
S.R. Telecom, comments, position, **27**:10-1
Tariffs, eliminating, **22**:7
Universality, **26**:27-8
Rates, increasing, services provided, **22**:10, 13-4
Research and development, **22**:14, 16; **33**:31-2, 38; **38**:44-5, 49
United States, **22**:10
Deregulation, comparison, **22**:6, 12-4
Pirelli Cable situation, **22**:36
United States-Mexico agreement, excluding Canada, impact, **22**:14; **33**:36
See also Mexico

Telecommunications Workers Union *see* Organizations appearing

Ten Days for World Development
Mandate, membership, **37**:86, 89-90, 96; **22**:134
See also Canada-United States Free Trade Agreement; Mexico; North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Ten Days for World Development—Greater Moncton *see* Organizations appearing

Ten Days for World Development, P.E.I. *see* Organizations appearing

Tennessee State *see* Investment—Incentives

Textile and clothing industry
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **13**:19-20; **24**:127; **25**:11; **26**:18-9; **28**:9, 14, 16, 21, 23-4, 28, 31, 33, 36
Carpet industry, **33**:6, 16-7
Job losses, operations moving to United States, **33**:5-8, 14, 16, 18
Rules of origin, **26**:39-40; **28**:28; **33**:7, 13
Competitiveness, productivity, **28**:7-9, 18-9, 21-2, 33
Dominion Textile Corporation, Yarmouth, N.S. facilities, **28**:35-6
Employment, **28**:10-2, 19, 21-3, 26-7; **33**:5, 19
Homework, **28**:18-9; **33**:9-10, 19; **34**:18, 21-2, 26
Lee, Ms., personal experience, **34**:18
Taxes, impact, **33**:17-8
Women, **33**:4, 10; **34**:17
European Economic Community, rules of origin, **13**:20
Exports, **28**:27, 34
United States, **28**:8-9, 11, 13, 23-5, 26, 28, 30, 34-5
General Agreement on Tariffs and Trade, Multifibre Agreement, **1**:18-9; **2**:5, 15, 19; **6**:18; **13**:20; **26**:20; **28**:32
Imports, United States, **28**:23, 29, 34; **33**:18
Investment, **28**:23, 29, 33
Labour costs, production costs, fabric, etc., **28**:8, 18-9, 27-31, 35; **36**:44
Markets, domestic, **28**:26-7, 35; **33**:16
Mexico, **26**:41; **28**:24
See also Textile and clothing industry—North American Free Trade Agreement
North American Free Trade Agreement, impact, **3**:10, 27; **13**:19; **14**:10; **21**:21; **23**:113; **24**:79; **25**:40, 94; **26**:18; **28**:11, 14, 27-8; **33**:4, 6-7, 17
Definitions, **28**:22; **33**:9, 13-4

Textile and clothing industry—*Cont.*
North American Free Trade Agreement, impact—*Cont.*
Fabrics, offshore sourcing, domestic sourcing, **28**:11-3, 15-6, 20, 30, 34; **33**:9
Job losses, operations moving to United States, Mexico, **33**:10
Labour adjustment programs, **24**:89; **28**:10, 20
Manitoba, banks, cutting back on lines of credit, **24**:44, 89-91
Martin, Fernand, author, *L'impact régional de l'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord selon le paradigme régional international*, **26**:50-1
Nova Scotia, **25**:11, 102
Quebec, **26**:20, 26-7
Rules of origin, **13**:20; **14**:10; **23**:97, 118; **26**:26, 39-41; **28**:9-10, 13-5, 26, 28, 30, 33; **33**:8-9
Tariffs, rate quotas, **28**:10-3, 15-8, 20-1, 25, 30, 33
Tariffs, **26**:22; **28**:28-31, 33, 35
Canadian International Trade Tribunal recommendations, **28**:32
See also Textile and clothing industry—North American Free Trade Agreement
Tiger Brand Knitting, example, **36**:25, 44

Thirkell, Lillian (Ten Days for World Development)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:133-5

Tied aid *see* Trade

Tiger Brand Knitting *see* Textile and clothing industry

Tioxide Canada *see* Environmental standards—Canada-United States Free Trade Agreement

Tobin, Brian (L—Humber—St. Barbe—Baie Verte)
Automotive industry, **3**:12-5
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **3**:4-5, 9, 12-6, 29, 32-3
Procedure and Committee business
Documents, M. (Barrett), **3**:4-5, 32
Amdt., **3**:32-3
Witnesses, **3**:9

Tokyo Round *see* General Agreement on Tariffs and Trade

Topp, Brian (New Democratic Party Canada-Quebec)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:63-74

Torture *see* Mexico—Human rights

Torture with Impunity *see* Mexico—Human rights

Toupin, Lynne (National Anti-Poverty Organization)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **18**:26-8, 37-52, 54-7

Trade
Asia, **6**:19
Atlantic provinces, **25**:74
British Columbia, importance, **22**:119, 121
Business Council of British Columbia position, **22**:27-8
Canada-United States Free Trade Agreement, **22**:33; **37**:59
Canadian Chamber of Commerce position, **19**:20
Commodities, **21**:119
Corporations, influence, role, **37**:66

Trade—*Cont.*
Economic policy, regional co-operation, federal, provincial, governments, role, **26**:59
European Economic Community, **6**:5, 19-20
Free, Prime Minister Mulroney, position during 1983 leadership convention, **26**:63
General Agreement on Tariffs and Trade, **37**:65, 77-8
Globalization, **19**:21; **33**:39-40; **34**:13, 49
International, **21**:117; **23**:45, 52-3
Intra-company, intra-industrial trade arrangements, **26**:51, 58
Labour unions, position, Quebec efforts, **26**:14-5, 17-8, 37
Latin America, **26**:51, 62
Mexico, **19**:5; **21**:13; **22**:36-7, 57-8; **24**:85; **27**:5
Inquiries, increasing, etc., **3**:7, 25; **17**:4-5, 7, 16-7
Quebec, **26**:48-9
See also Trade—United States
Non-tariff barriers, **22**:44
Policy, **19**:9-11, 23; **24**:75
Regulating, **30**:29; **34**:12
Small business, role, **32**:18-9
Sovereignty, issues, **23**:25; **34**:47; **36**:29
Standard of living, **27**:5
Tied aid, **37**:91
Trade barriers, interprovincial, **4**:13, 15; **5**:4, 15-8; **22**:70, 76; **25**:43, 50, 93; **26**:61; **32**:22-3, 30-1; **39**:31
United States, **6**:19; **13**:18; **14**:19; **19**:6; **37**:61
Deficit, **24**:41; **30**:23
Proulx, Pierre-Paul study, *Primary and Secondary Trade Between Canada and the United States—A National, Regional and Provincial Overview with Particular Reference to Interregional Trade in Borderlands*, **26**:51
Quebec, **26**:47, 62
United States-Mexico agreement, excluding Canada, impact, **21**:13
See also Developing countries; European Economic Community; France—Canada-France relations; Germany; Human rights; Investment; Nova Scotia; Service industry

Trade agreements
Collective agreements, comparison, **35**:42-3
See also Environmental standards; Exports; Trade policy

Trade associations *see* Trade promotion programs

Trade balances *see* Canada-United States Free Trade Agreement; Exports—United States

Trade barriers *see* Competitiveness; European Economic Community—Competitiveness; Mexico

Trade barriers, interprovincial *see* Competitiveness; Engineering, consulting—Licences—Procurement policies; North American Free Trade Agreement; Trade; Wine industry

Trade commissioners *see* External Affairs and International Trade Department

Trade missions *see* Exports—Markets; Mexico

Trade policy
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **13**:7; **29**:29-32, 47; **39**:30
C.D. Howe Institute position, **35**:46
Developmental policy, relationship, **37**:54-5, 86-7; **39**:50, 52-3

Trade policy—*Cont.*
General Agreement on Tariffs and Trade, impact, **13**:6-7; **30**:39-40; **32**:4, 26; **35**:17, 47; **37**:41; **38**:41, 43; **39**:8, 30-1
Industrial policy, relationship, **32**:36-7
Monetary policy, relationship, **32**:35-7
North American Free Trade Agreement, **13**:6-7; **29**:29-32, 47; **32**:4; **35**:47; **37**:41-2, 87; **38**:27-8, 43; **39**:30
Other countries, comparison, **30**:28
Societal values, relationship, **37**:47-9, 53-5, 64-5, 86-7; **39**:6, 52-4
Sovereignty, **35**:21-2; **38**:28-9
Trade agreements, **38**:26-9, 38-9, 43
See also Economic policy; European Economic Community; External aid; North American Free Trade Agreement—Sovereignty; Social services

Trade promotion programs
Committee study, **4**:4-30
Concessional financing, **4**:12-5
Corporations, export-readiness, developing, **4**:14, 19
Effectiveness, **4**:7-8; **8**:16
External Affairs and International Trade Department programs, **4**:5-6, 10-1, 16-29; **13**:9
History, **4**:7
Other countries, comparison, **4**:7-8, 15, 22-3
Hitchins, D.D., report, **4**:6-7, 24-5, 27, 29
Provinces, programs, overlap, **4**:11-4, 19
Trade associations, role, **4**:10
See also Committee studies and inquiries; European Economic Community; France; Germany

Trade Talks with Mexico: A Time for Realism *see* Mexico—Salaries and wages

Trading zones
Asia Pacific Economic Co-operation Council, **3**:22
Creating, **3**:21-2; **37**:66
European Economic Community, **3**:21; **37**:42
General Agreement on Tariffs and Trade, **3**:21
North America, **3**:22; **37**:42, 66; **39**:8, 26
North American Free Trade Agreement, impact, **39**:52

Training *see* Automotive industry; Education; Employment; Mexico—Labour costs

Trans-shipment *see* Nova Scotia—Trade

Transfer payments to provinces
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **39**:6, 16, 19
Established Programs Financing, cutbacks, **37**:77
See also New Brunswick; Newfoundland; Prince Edward Island

Transportation Department *see* Air transportation—North American Free Trade Agreement; Canadian Helicopters Limited—International agreements

Transportation industry
Atlantic provinces, Nova Scotia railway, airlines, etc., **25**:30, 38-9
Canada-United States Free Trade Agreement, exclusion, **23**:9; **24**:61
United States Jones Act, impact, **25**:23; **38**:70, 74; **39**:15
Competitiveness, **24**:61

Transportation industry—*Cont.*
Crow rate, changing, **24**:94-5
Deregulation, **23**:61; **24**:65
Taxes, standards, costs, harmonizing, **24**:64-5, 72-3
Employment, economic activities, **24**:61, 69
General Agreement on Tariffs and Trade negotiations, Dunkel report, annex 7(e), **2**:11-4
North American Free Trade Agreement, **23**:8-9, 113; **24**:61-2
Investments, **24**:61, 67-8
Jobs, moving to United States, Mexico, **23**:9
Mexico, markets, opening, **24**:61, 67-8; **39**:40
National treatment, **24**:61, 66
Sectoral Advisory Groups on International Trade position, **24**:60-2
Standards, regulations, taxes, etc., harmonizing, **17**:28; **23**:9; **24**:62-4, 68, 71-2
See also Air transportation

Transportation system *see* Mexico; Newfoundland

Travel *see* Committee; Orders of Reference—North American Free Trade Agreement; Procedure and Committee business

Tremblay, Marcel R. (PC—Québec-Est; Parliamentary Secretary to Minister of State (Fitness and Amateur Sport) and Minister of State (Youth) and Deputy Leader of the Government in the House of Commons from May 8, 1991 to March 11, 1993; Parliamentary Secretary to Deputy Prime Minister and Minister of Finance from March 11, 1993 to September 1, 1993; Parliamentary Secretary to Minister of Justice and Attorney General of Canada and President of the Queen's Privy Council for Canada from September 1, 1993 to August 31, 1994)
Committee, **26**:16
General Agreement on Tariffs and Trade, **26**:70
Mexico, **26**:62
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **26**:15-6, 39-41, 62, 70
Procedure and Committee business, briefs, M., **26**:39
Textile and clothing industry, **26**:39-41
Trade, **26**:62

Treuhand-Gesellschaft Institute *see* Germany—Reunification

Tricco, Gail (Newfoundland & Labrador Coalition for Equality)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **38**:21-4

Trout *see* Atlantic Fish Specialties Limited

Trout farming *see* Fisheries industry

Trucking industry
Canada-United States Free Trade Agreement, job losses, **23**:17-8; **38**:17
Deregulation, **23**:17; **24**:66; **36**:35
North American Free Trade Agreement, **17**:16; **22**:107, 111-2, 117; **24**:65-6, 74, 88, 94; **26**:28; **36**:35; **38**:59
Investments, **24**:74-5
Job losses, **23**:17-8
Mexico, **24**:74; **38**:55

Trust tax exemption *see* Taxes—Loopholes

Tuna *see* Environmental standards—General Agreement on Tariffs and Trade

Turner, Hon. Garth (PC—Halton—Peel; Minister of National Revenue from June 25, 1993)
Action Canada Network, **18**:12, 15
Canada-United States Free Trade Agreement, **35**:34-5
Corporations, **35**:39
Economy, **35**:35-7
Employment, **35**:32, 34
Exports, **18**:16; **35**:35-6
General Agreement on Tariffs and Trade, **18**:15
Human rights, **18**:15
Mexico, **18**:11; **35**:38
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **18**:11-7; **35**:26-7, 32-9
Social services, **18**:15-6; **35**:36
Supply management, **18**:12-4
Unemployment insurance, **35**:32-3
United States, **35**:36

Ukraine *see* European Economic Community—Membership

Ultimateast Data Communications Ltd.
Background information, **38**:44-5, 47-50, 75
Sealink, relationship, **38**:46
Exports, Mexico, example, **38**:48, 51
Funding, venture capital programs, **38**:50-1
Headquarters, staff, etc., Newfoundland, **38**:45, 47-8
Research and development, **38**:51
See also Organizations appearing

Unemployment
Prince Edward Island, **37**:76, 83
Rates, **18**:48; **23**:47; **29**:26-7; **39**:61
See also France; New Brunswick; Newfoundland; Nova Scotia; Ontario; Poverty; United States

Unemployment insurance
Corporations, participation, **22**:91
Cutbacks, **23**:46, 56; **24**:90, 93, 128-9; **25**:108; **26**:38-9; **32**:29; **35**:24, 34
Canada-United States Free Trade Agreement, relationship, **24**:115; **25**:89, 99; **34**:19-20
Hotline, reporting cheaters, **35**:30-2
North American Free Trade Agreement, relationship, **24**:28-9; **25**:14
Termination of employment, voluntary, **35**:32-3
United States system, harmonizing, **18**:34, 41, 50-1; **23**:57; **34**:20
Women, impact, **24**:127
See also Employment—Training; Labour adjustment programs

Unions *see* Labour unions

United Fishermen and Allied Workers' Union
Mandate, membership, **21**:43
See also Organizations appearing

United Kingdom *see* Economic policy—Restructuring; European Economic Community

United Nations
Commission on Transnational Corporations, **25**:122
Committee Against Torture *see* Mexico—Human rights
Conference on Environment and Development, Rio de Janiero, Brazil, **6**:14; **25**:123

United Nations—*Cont.*
International Covenant on Civil and Political Rights *see* Mexico—Human rights
See also Canadian Helicopters Limited—International operations; Standards of living

United Nations Commission on Human Rights *see* Mexico—Human rights

United Nations Commission on Transnational Corporations *see* United Nations

United Nations Committee Against Torture *see* United Nations

United Nations Conference on Environment and Development *see* United Nations

United Nations International Covenant on Civil and Political Rights *see* United Nations

United States
Agriculture, **21**:30, 33
Clinton, President-elect Bill *see* Environmental standards—North American Free Trade Agreement; General Agreement on Tariffs and Trade—United States; North American Free Trade Agreement—United States
Congressional representatives *see* Committee—Meetings
Countervailing duties, anti-dumping legislation, trade remedy laws, **25**:125; **26**:63-4
Daschle, Senator Tom *see* Water—Exports
Economic conditions, **23**:64; **37**:61
Export Enhancement Program, **24**:15-6, 39
See also Agriculture—Subsidies; Canada-United States Free Trade Agreement—Dispute resolution; Grain and oilseeds industry—Subsidies
Exports, percentage of economy, **35**:36
Federal Energy Regulatory Commission *see* Energy—North American Free Trade Agreement
General Accounting Office *see* Grain and oilseeds industry—Subsidies
Gore, Vice-President Al *see* Environmental standards
Human rights, situation, **37**:55; **39**:55
Imports, Japan, percentage, **30**:28
Jones Act *see* Transportation industry—Canada-United States Free Trade Agreement
Labour adjustment programs, **26**:56
Labour costs, Maquiladora zones, **37**:87-8
Labour unions, **35**:17
Poverty, **37**:69
Salaries and wages, **23**:64; **29**:36
Subsidies, **25**:36
Unemployment, **23**:63
See also Agriculture—General Agreement on Tariffs and Trade; Air transportation—North American Free Trade Agreement; Atlantic Fish Specialties Limited; Automotive industry—Investment; Canada-United States Free Trade Agreement; Chemical, petrochemical industry—Canada-United States Free Trade Agreement—North American Free Trade Agreement; Committee—Documents; Competitiveness—Subsidies; Diagnostic Chemicals Limited—Exports; Employment *passim;* Energy—Novacor Chemicals Limited; Engineering, consulting—Procurement policies;

United States—*Cont.*
See also Agriculture—General Agreement on...—*Cont.* Environmental standards; Europe—Canada-Europe relations; European Economic Community; Exports; Financial services—Extraterritoriality—North American Free Trade Agreement; Fisheries industry; General Agreement on Tariffs and Trade; Hi Point Industries—Exports; Immigration—North American Free Trade Agreement; Imports; Interest rates; Manufacturing industry *passim;* North American Free Trade Agreement *passim;* Procurement policies; Public sector—Government expenditures; Service industry—Trade; Steel industry; Supply management—General Agreement on Tariffs and Trade; Telecommunications industry; Textile and clothing industry *passim;* Trade; Transportation—North American Free Trade Agreement; Unemployment insurance—Cutbacks; Water—Exports; Wine industry—Imports

United States Customs *see* Automotive industry—Honda

United States-Mexico agreement *see* Automotive industry; Chemical, petrochemical industry—North American Free Trade Agreement; Investment; North American Free Trade Agreement; Steel industry; Telecommunications industry; Trade—United States

United Steelworkers of America
Mandate, membership, **29**:26
See also Organizations appearing

Universal banking *see* Financial institutions

University of Calgary *see* Organizations appearing

University of Montreal *see* Organizations appearing

University of Ottawa *see* Organizations appearing

University of Toronto *see* Organizations appearing

University of Winnipeg *see* Organizations appearing

Uruguay Round *see* General Agreement on Tariffs and Trade

Van De Walle, Walter (PC—St. Albert) (Acting Chairman)
Agriculture, **17**:39; **23**:21, 72; **24**:91-2, 107-8, 110
Amalgamated Clothing and Textile Workers Union, **33**:16
Automotive industry, **30**:15-8, 29, 31-2, 40, 50-1; **31**:13, 15-7, 28
British Columbia Grape Marketing Board, **21**:80
Canada-United States Free Trade Agreement, **16**:16; **20**:24-5; **23**:20, 74; **33**:29-30
Canadian Federation of Independent Business, **32**:27
Chemical, petrochemical industry, **23**:37-8
Committee, **34**:25
Competitiveness, **26**:61
Developing countries, **7**:13
Employment, **21**:67; **26**:41-2; **31**:13
Energy, **16**:18; **19**:17
Environmental standards, **21**:67-9
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **5**:17-8; **6**:19, 21-2; **7**:11-3; **8**:4, 14-7; **9**:14, 16, 21
European Economic Community, **5**:17; **6**:21-2; **8**:15; **9**:14
Exports, **4**:16-7; **23**:73; **27**:8
External Affairs and International Trade Department, **4**:16
Financial services, **32**:8-10; **36**:15

Van De Walle, Walter—*Cont.*
Food services, **24**:91
General Agreement on Tariffs and Trade, **7**:11-3; **9**:16; **17**:39; **23**:20-1
Negotiations, Committee study, **2**:10-1
Germany, **7**:11; **8**:16-7
Grain and oilseeds industry, **24**:19, 107
Investment, **29**:45
Manitoba Federation of Labour, **24**:91
Manufacturing industry, **17**:17; **34**:25
Mexico, **14**:21-2; **19**:18; **31**:13; **35**:12; **36**:15
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **14**:4, 15, 21-2; **16**:16-8; **17**:17, 22, 38-40; **19**:16-9; **20**:19, 24-7; **21**:41, 67-9, 79-80, 85; **23**:20-2, 37-8, 71-4; **24**:18-20, 28, 73, 91-2, 107-8, 110-1; **26**:16-7, 41-2, 61; **27**:4, 7-8; **28**:21, 28, 32, 36; **29**:21, 25, 44-5, 47; **30**:15-8, 29, 31-3, 40, 50-1; **31**:13-7, 28, 34; **32**:8-10, 27-30; **33**:16-7, 29-32; **34**:10, 25-6; **35**:10-2, 55-6; **36**:14-5
Procedure and Committee business
Meetings, M. (Guilbault), amdt. (Barrett), **14**:4
Questioning of witnesses, **17**:22; **29**:25
Witnesses, **34**:10
M. (F. Leblanc), **17**:38
Pulp and paper industry, **5**:18
References
Acting Chairman, taking Chair, **8**:4; **24**:28; **26**:67; **28**:28
In camera meeting, **11**:27-8
Witnesses, **34**:10
Salaries and wages, **31**:13
Small business, **32**:29-30
Standards, workplace, labour, **35**:10, 56
Steel industry, **29**:44-5
Supply management, **2**:10; **24**:92
Telecommunications industry, **33**:31-2
Textile and clothing industry, **26**:41; **28**:21; **33**:16-7; **34**:26
Trade, **6**:19; **26**:17; **30**:40
Trade policy, **30**:40
Trade promotion programs, Committee study, **4**:16-7
Transportation industry, **23**:71-2
Wine industry, **21**:79

Van Houten, Stephen (Canadian Manufacturers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:4-20

Vancouver, B.C. *see* Committee—Travel

Vancouver Board of Trade
Mandate, membership, **22**:105, 112-3
See also North American Free Trade Agreement; Organizations appearing

Venture capital programs *see* Ultimateast Data Communications Ltd.—Funding

Veterans Against Nuclear Arms *see* Organizations appearing

Veto power *see* North American Free Trade Agreement—Accession clause

Vice-Chairman *see* Chairman, rulings and statements

Video *see* Committee

Vision 2000 see Fisheries industry—Fisheries and Oceans Department

Volkswagen *see* Mexico—Labour costs

Waddell, Ian (NDP—Port Moody—Coquitlam)
Airline industry, **21**:23
Employment, **21**:23
Manufacturing industry, **21**:23
Mexico, **21**:24
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:14, 22-4

Wages and salaries *see* Salaries and wages

Walker, Michael (Fraser Institute)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:5-15, 17-25

Walker, Michael J. (Motor Vehicle Manufacturers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **31**:4, 8, 14-5, 17, 22

War *see* Yugoslavia

Wardroper, Ken (Council of Canadians)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **17**:23-7, 31-6, 38-40

Washington, D.C. *see* Committee—Travel

Water
Canadian holdings, extent, **21**:32
Economic value, **21**:18, 33, 35
Exports, **21**:17-8
Agricultural Institute of Canada, International Trade Minister John Crosbie, correspondence, **21**:26
Bottled, **21**:34-5, 39
Canada-United States Free Trade Agreement, **17**:26; **21**:25-8, 30-3, 35, 38-40; **22**:121; **23**:9; **24**:32-3, 52
Columbia River Treaty, **21**:33, 42
General Agreement on Tariffs and Trade, **21**:27
Legislation, domestic, overridden by agreements, **21**:38-40
North American Free Trade Agreement, **17**:26; **21**:16, 18, 25-34, 37, 39, 73-4; **22**:121-2, 135; **23**:9-10, 49; **24**:32-3, 115-6, 122-3, 125; **36**:35; **37**:92-3
Daschle, United States Senator Tom, inquiries, **21**:29
Pipelines, non-energy, including, **21**:31-2
North American Water and Power Alliance projects, **23**:10
Policy, **21**:39
Proportionality clauses, **21**:28, 31, 36; **23**:9
Provinces, role, **21**:42
Rafferty-Alameda Dam project, **21**:40; **23**:9
United States, diverting Canadian water, conference, February 1993, **21**:40
Sovereignty, issues, **21**:25; **37**:92-3
See also Agriculture

Water purification system *see* Environmental standards—Mexico

Webb, Tom (Co-op Atlantic)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **39**:60-71

Weekes, John (External Affairs and International Trade Department; North American Free Trade Negotiations Office)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **3**:19-20; **13**:10, 16; **14**:5-32

Weekes, John—*Cont.*
References *see* North American Free Trade Agreement—Negotiations

West, Howie (Public Service Alliance of Canada)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:119-21

Western Canadian Wheat Growers' Association
Mandate, membership, **24**:96, 100-1
See also Organizations appearing

Western Economic Diversification Office *see* Committee—Public hearings

Westray mine *see* Mining industry—Nova Scotia

Which Way for the Americas *see* Action Canada Network; Appendices—Action Canada Network; North American Free Trade Agreement—Studies

White, Robert (Canadian Labour Congress)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **35**:20-44, 46

Whitman, Benn Group Inc.
Organization, **25**:42

Whittaker, Jack (NDP—Okanagan—Similkameen—Merritt)
Corporations, **36**:42-3
Debt, national, **36**:41
Developing countries, **36**:42-3
Economic conditions, **36**:40
Employment, **36**:39-41
Environmental standards, **36**:43
Manufacturing industry, **36**:39
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **36**:26, 34-5, 39-43

Whyte, Garth (Canadian Federation of Independent Business)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **32**:26, 30, 34, 38-9

Wicks, Jim (Ten Days for World Development, P.E.I.)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **37**:86-91

Williams, Rick (Nova Scotia Federation of Labour)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:96-7, 99-101, 103-6

Willison, Al (Motor Vehicle Manufacturers' Association)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **31**:4, 9, 16-7, 22

Wilson, Hon. Michael Holcombe (PC—Etobicoke Centre; Minister of Industry, Science and Technology and Minister for International Trade to June 25, 1993)
Agriculture, North American Free Trade Agreement, **3**:9
Automotive industry
Honda, **3**:13-4
North American Free Trade Agreement, **3**:10, 17-8; **13**:16, 25
Canada-United States Free Trade Agreement
Benefits, **13**:18-9
Dispute settlement, **3**:26
Job losses, **13**:15, 19
Negotiations, **3**:8

Wilson, Hon. Michael Holcombe—*Cont.*
Canada-United States Free Trade Agreement—*Cont.*
Rules of origin, **3**:14
Committee
Public hearings, **13**:6, 14
Witnesses, **13**:11
Drugs and pharmaceuticals
Employment, **13**:23
Patent Act Amendment Act, 1992, **13**:22-3
Economy, exports, **3**:11
Energy, North American Free Trade Agreement, **3**:10
Environmental standards
Mexico, **3**:11, 26; **13**:31-3
North American Free Trade Agreement, **3**:10-1, 26; **13**:21, 28
Standards of living, **13**:33
United States, **3**:26-7
Exports
Mexico, **13**:7-8, 16, 24-5, 31
North American Free Trade Agreement, **3**:19
United States, **13**:36
Financial services, North American Free Trade Agreement, **3**:8
Food banks, use, **13**:19
General Agreement on Tariffs and Trade
Canada-United States Free Trade Agreement, **3**:26
Mexico, **3**:23
United States, **13**:23
Uruguay Round, **3**:28; **13**:35-6
Investment, North American Free Trade Agreement, **3**:9, 28; **13**:22, 29-30
Mexico
Environmental products, **13**:33-4
Standards of living, **3**:23-4
North American Free Trade Agreement
Accession clause, **13**:36-7
Benefits, **3**:24-5; **13**:7-8
Canada-United States Free Trade Agreement, **3**:7; **13**:8, 30
Consideration, Committee study, **3**:6-30; **13**:6-37
Countervailing duties, **13**:29
Dispute settlement, **3**:10; **13**:8
Draft treaty, existence, availability, **3**:4-6, 12, 16-7, 28-9
General Agreement on Tariffs and Trade, **13**:8, 28-9, 35-6
Groups supporting, **13**:15-6
Imports, **13**:21
Labour adjustment programs, **13**:21
Legislative process, **13**:12-3
Negotiations, **3**:6-7, 11, 15
Parallel agreements, **13**:12-3
Parliament approving, **3**:20-1, 29-30
Rules of origin, **3**:8, 14; **13**:20-1
Sectoral Advisory Groups on International Trade, **13**:10
Statistics, **13**:27
Studies, Minister tabling, **13**:9-11
Subsidies, **13**:28-9
Tariffs, **3**:8
Transitional period, **3**:8, 27
United States, **13**:8, 23
United States-Mexico agreement, **3**:22-3, 25
Procedure and Committee business
Ministers, **13**:30

Wilson, Hon. Michael Holcombe—*Cont.*
Procedure and Committee business—*Cont.*
Witnesses, **3**:9
Procurement policies
General Agreement on Tariffs and Trade, **3**:9
North American Free Trade Agreement, **3**:8-9; **13**:29-30
Pulp and paper industry
General Agreement on Tariffs and Trade, **3**:20
North American Free Trade Agreement, **3**:19
References *see* Committee—Members—Witnesses; North American Free Trade Agreement—Negotiations
Service industry
Canada-United States Free Trade Agreement, **13**:18
North American Free Trade Agreement, **3**:8
Standards, workplace, labour
General Agreement on Tariffs and Trade, **3**:10
Mexico, situation, **3**:11
North American Free Trade Agreement, **3**:10-1
Textile and clothing industry
Canada-United States Free Trade Agreement, **13**:19-20
European Economic Community, **13**:20
General Agreement on Tariffs and Trade, **13**:20
North American Free Trade Agreement, **3**:10; **13**:19-20
Trade
Mexico, **3**:7, 25
United States, **13**:18
Trade policy
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **13**:7
General Agreement on Tariffs and Trade, impact, **13**:6-7
North American Free Trade Agreement, impact, **13**:6-7
Trade promotion programs, External Affairs and International Trade Department, **13**:9
Trading zones
Asia Pacific Economic Co-operation Council, **3**:22
Creating, **3**:21-2
European Economic Community, **3**:21
General Agreement on Tariffs and Trade, **3**:22

Wine industry
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **21**:75-8, 83-5; **22**:27-8, 39
Grape and wine adjustment program, **21**:78-81, 83-4
Dollar, exchange rate, impact, **21**:84-5
Domestic, **21**:75, 78, 80
Economic impact, **21**:75, 77-8
Exports, **21**:79, 81-4
General Agreement on Tariffs and Trade, **21**:78, 80-1, 83
Grape growers, survival, replanting, **21**:76-8, 80-1, 83
Imports, United States, **21**:75-6, 84-5
Markets, **21**:79
North American Free Trade Agreement, impact, **21**:78-9
Trade barriers, interprovincial, **21**:81-2

Winham, Gilbert R. (Dalhousie University—Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **25**:57-69

Winnipeg, Man. *see* Committee—Travel

Winnipeg Water Protection Group
Mandate, membership, **24**:124
See also Organizations appearing

Witnesses *see* Committee; Organizations appearing; Procedure and Committee business and *individual witnesses by surname*

Wolf, Ed (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **23**:121-5
References, **23**:125

Women
Canada-United States Free Trade Agreement, **34**:21
Economic conditions, impact, **25**:90
North American Free Trade Agreement, impact, **34**:11-2, 16, 21, 23; **37**:94
See also Committee—Members; Drugs and pharmaceuticals—Patent Act Amendment Act, 1992; Employment; Manufacturing industry—Canada-United States Free Trade Agreement; Mexico—Maquiladora zones; Salaries and wages; Service industry—North American Free Trade Agreement; Textile and clothing industry—Employment; Unemployment insurance—Cutbacks

Workplace standards *see* Standards, workplace, labour

Workplan *see* Procedure and Committee business

World Bank *see* Economic conditions—Structural adjustment programs; Environmental standards—Developing countries

World Competitiveness Report *see* Competitiveness

World Intellectual Property Organization *see* Intellectual property services

World product mandate *see* Automotive industry; Manufacturing industry

Worley, Ray (British Columbia Teachers' Federation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **22**:79-87, 95-6, 98-100

Worthy, Dave (PC—Cariboo—Chilcotin; Parliamentary Secretary to Minister of Public Works from May 8, 1991 to September 1, 1993; Parliamentary Secretary to Minister for International Trade from September 1, 1993 to August 31, 1994)

Worthy, Dave—*Cont.*
Canada-United States Free Trade Agreement, **22**:42-3
Drugs and pharmaceuticals, **21**:102
Employment, **21**:15
Forest industry, **21**:69-71; **22**:43, 56
Health services, **21**:102-4
Manufacturing industry, **22**:15, 43
Mexico, **21**:12, 69
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:12-5, 34-7, 69-71, 102-4; **22**:12-5, 42-3, 56-8
Telecommunications industry, **22**:12-5
Trade, **21**:13; **22**:57-8
Water, **21**:34-5

Worts, David (Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **30**:41-53

Wright, David (External Affairs and International Trade Department)
Europe, Canada-Europe relations, competitiveness, Committee study, **6**:4-11, 17-23

Wright, Richard J. (Individual presentation)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **21**:120-1

Yaksich, Mikey (Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada)
North American Free Trade Agreement, consideration, Committee study, **30**:48-50, 53-4

Yarmouth, N.S. *see* Textile and clothing industry—Dominion Textile Corporation

Yugoslavia
War, Canada, role, **8**:11

Zenon Environmental Inc. *see* Environmental standards—Mexico

Zimbabwe
Structural adjustment programs, **22**:130

Wilson, l'hon. Michael Holcombe—*Suite*
Libre-échange nord-américain, Accord—*Suite*
Droits antidumping et compensateurs, différends, règlement, **13**:29
Droits de douane, **3**:8; **13**:21
Dunkel, Arthur, rapport, réaction, **13**:35
Économie, **13**:6-7
Énergie et produits pétrochimiques, **3**:10
Entreprise privée, secteur, **3**:11
Environnement, protection, **3**:10-1; **13**:12, 28
Étude, **3**:6-30; **13**:6-37
GATT, **3**:28; **13**:8, 35-6
Investissements, **3**:9; **13**:29-30
Libre-échange canado-américain, Accord, **3**:7-8; **13**:8
Main-d'oeuvre, adaptation, **3**:27; **13**:12-3, 21
Mesures non tarifaires, **3**:27
Mesures normatives, **3**:10
Mexique, **3**:7, 8-9, 11, 23-4, 26; **13**:33
Négociations, **3**:8-12, 16-7, 28-9
Pâtes et papiers, répercussions, **3**:19
Propriété intellectuelle, **13**:22-3
Provinces, **3**:11
Ratification, **3**:20-1; **13**:8, 12-3
Règles d'origine, **3**:8, 10, 14; **13**:21
Services, secteur, **3**:8
Subventions, **13**:29
Textiles et vêtements, **3**:10; **13**:19-20
Mexique
Environnement, protection, **3**:11; **13**:33-4
Exportations, augmentation, **13**:7, 24
Pollution, problèmes, **13**:31-3
Travail, normes et sécurité, **3**:11
Mexique—Canada, commerce, automobiles, produits, **3**:10
Produits pharmaceutiques
Emplois, création, **13**:23
Prix, **13**:23
Sous-comité, audiences publiques, **13**:6, 9, 14
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Eau, ressources

Winham, Gilbert R. (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:57-69

Winham, Gilbert R. (témoin à titre...—*Suite*
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Droits antidumping et compensateurs, différends, règlement

Winnipeg Water Protection Group. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Wolf, Ed (témoin à titre personnel)
Éloges, **23**:125
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:121-5

Worley, Ray (Fédération des enseignant de la Colombie-Britannique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:79-87, 95-6, 98

Worthy, Dave (PC—Cariboo—Chilcotin; secrétaire parlementaire du ministre des Travaux publics du 8 mai 1991 au 1er septembre 1993; secrétaire parlementaire du ministre du Commerce extérieur du 1er septembre 1993 au 31 août 1994)
Eau, ressources, **21**:34-6
Libre-échange canado-américain, Accord, **21**:15; **22**:15
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:12-5, 34-7, 69-72, 102-4; **22**:12-5, 42-3, 56-8
Mexique, **22**:56-8
Productivité, **22**:43
Santé, services, **21**:104
Téléphone, services, **22**:12-3

Worts, David (Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **30**:41-52, 54

Wright, David (ministère des Affaires extérieures)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **6**:4-10, 17-23

Wright, Richard J. (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:120-1

Yaksich, Mikey (Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **30**:48-50, 53-4

Yarmouth, N.-É. *Voir* Dominion Textile Inc.

Van De Walle, Walter—*Suite*
Voir aussi Président du Sous-comité—Présidents suppléants, nomination

Van Houten, Stephen (Association des manufacturiers canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:4-21

Vancouver, C.-B. *Voir* Pâtes et papiers—Papier recyclé

Vice-président du Sous-comité
Élection de Guilbault, **1**:3

Vins, industrie. *Voir* Colombie-Britannique; Commerce interprovincial, barrières; GATT, négociations—Gestion de l'offre; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Visiteurs au Sous-comité
École secondaire de North Surrey, **22**:61

Volaille. *Voir* GATT, négociations—Tarification, processus—Lait; Libre-échange nord-américain, Accord—Agriculture—Produits

Volkswagon. *Voir* Mexique

Votes par appel nominal
Sous-comité
Audiences publiques, m. (Barrett) rejetée, **12**:4
Déplacements, m. (Barrett) rejetées, **12**:4-5

Voyages-croisières. *Voir* Atlantic Fish Specialties Limited—Transports

Waddell, Ian (NPD—Port Moody—Coquitlam)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:14, 22-4

Walker, Michael (Fraser Institute)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:5-15, 17-24
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord—Différends, règlement, procédures; Libre-échange nord-américain, Accord

Walker, Michael J. (Société des fabricants de véhicules à moteur)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **31**:4, 8, 14-5, 17, 22 Libre-échange nord-américain, Accord

Wardroper, Ken (Conseil des canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:23-7, 31-6, 38-40

Washington, D.C. *Voir* Sous-comité—Déplacements

Washington, État. *Voir* Eau, ressources—États-Unis

Watkins, Campbell. *Voir* Sous-comité—Témoins

Webb, Tom (Co-op Atlantic)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **39**:60-71

Weekes, John (Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **3**:19-20; **13**:10, 16; **14**:5-32
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Documents; Sous-comité—témoins

West, Howie (Alliance de la Fonction publique du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:119-21

Western Canadian Wheat Growers' Association
Représentation, **24**:96
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Pas du Nid-de-Corbeau, tarif-marchandises; Témoins

White, Robert (Congrès du travail du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **35**:20-46

Whittaker, Jack (NPD—Okanagan—Similkameen—Merritt)
Économie, **36**:40-1
Libre-échange canado-américain, Accord, **36**:39-41
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **36**:26, 34-5, 39-43
Pays en développement, **36**:42-3

Whyte, Garth (Fédération canadienne de l'entreprise canadienne)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **32**:26, 30, 34, 38-9

Wicks, Jim (Ten Days for World Development, P.E.I.)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **37**:86-91

Williams, Rick (Fédération du travail de Nouvelle-Écosse)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:96-7, 99-101, 103-6

Willison, Al (Société des fabricants de véhicules à moteur)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **31**:4, 9, 16-7, 22

Wilson, l'hon. Michael Holcombe (PC—Etobicoke-Centre; ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur jusqu'au 25 juin 1993)
Asia Pacific Economic Co-operation, Canada et États-Unis, participation, **3**:22
Automobiles, États-Unis, exportations, droits de douane, **3**:13-4; **13**:8
Commerce international, blocs régionaux, formation, **3**:21
Comparution, **13**:30
Environnement, protection, **3**:27
États-Unis—Canada, commerce
Déficit américain, *Business America,* extrait, citation, **13**:25
Statistiques, **13**:27
Foires commerciales, Expo Canada 92, Monterrey, Mexique, **3**:7; **13**:9
GATT, négociations
Droits antidumping et compensateurs, **13**:28-9
Subventions, **13**:28-9
Libre-échange canado-américain, Accord
Différends, règlement, procédures, **3**:13
Répercussions, **13**:15-9
Subventions, négociations, **3**:26; **13**:28-9
Libre-échange nord-américain, Accord
Accession, clause, **13**:36-7
Achats gouvernementaux, provinces, répercussions, **13**:30
Agriculture, **3**:9
Automobile, industrie, **3**:10, 18
Barrières non tarifaires, question, **3**:8
Canada, **3**:22-5; **13**:7-13, 15-6, 24-5, 27
Clinton, Bill, président élu des États-Unis, **13**:12, 21
Compétitivité, **3**:25
Différends, règlement, procédures, **3**:10; **13**:8
Documents, **3**:30; **13**:9-10

Travail. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique; Nouvelle-Écosse

Travail à domicile. *Voir* Secteur manufacturier—Emplois—À temps; Textile et vêtement, industries

Travail au noir. *Voir* Textile et vêtement, industries

Travailleurs. *Voir* Communauté européenne; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique; Nouveau-Brunswick—Gouvernement; Télécommunications; Transports

Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile
Représentation, **33**:4, 16
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Travailleurs canadiens de l'automobile
Description, **30**:22
Mémoire, tableaux, source, **30**:26
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Travaux du Sous-comité
Commerce, promotion, programmes, **4**:4-30
Europe—Canada, relations et compétitivité, **5**:4-24; **6**:4-23; **7**:4-22; **8**:4-18; **9**:4-25
GATT, négociations, **1**:8-30; **2**:4-25
Libre-échange nord-américain, Accord, **3**:4-33; **12**:6-31; **13**:6-37; **14**:4-32; **15**:5-44; **16**:4-29; **17**:4-42; **18**:4-57; **19**:4-38; **20**:4-29; **21**:5-121; **22**:5-138; **23**:5-129; **24**:5-132; **25**:5-126; **26**:5-74; **27**:4-12; **28**:5-36; **29**:4-52; **30**:4-54; **31**:4-35; **32**:4-40; **33**:4-40; **34**:5-61; **35**:4-61; **36**:4-46; **37**:5-98; **38**:5-83; **39**:5-71; **40**:53
Travaux futurs, **1**:5-8; **12**:6-31; **40**:53

Tremblay, Marcel R. (PC—Québec-Est; secrétaire parlementaire du ministre d'État (Condition physique et Sport amateur) et ministre d'État (Jeunesse) et leader adjoint du gouvernement à la Chambre des communes du 8 mai 1991 au 11 mars 1993; secrétaire parlementaire du vice-premier ministre et ministre des Finances du 11 mars 1993 au 1er septembre 1993; secrétaire parlementaire du ministre de la Justice et procureur général du Canada et président du Conseil privé de la Reine pour le Canada du 1er septembre 1993 au 31 août 1994)
GATT, négociations, **26**:70
Libre-échange canado-américain, Accord, **26**:16
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:15-6, 39-41, 62, 70
Sous-comité, **26**:16, 39, 62

Tricco, Gail (Newfoundland & Labrador Coalition for Equality)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **38**:21-4

T.S. Simms and Company. *Voir* Sous-comité—Témoins—Sabian

Turner, l'hon. Garth (PC—Halton—Peel; ministre du Revenu national à compter du 25 juin 1993)
Assurance-chômage, régime, **35**:32-3
Commerce international, **35**:36-7
Déficit, **18**:16-7
GATT, négociations, **18**:13-4
Libre-échange canado-américain, Accord, **18**:16; **35**:34-6
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **18**:11-7; **35**:26-7, 32-9

Turner, l'hon. Garth—*Suite*
Mexique, **18**:11
Sécurité sociale, programmes, **18**:15-6

Ukraine. *Voir* Communauté européenne

Ultimateast Data Communications Ltd.
Capitalisation, **38**:50
Emplois, création, **38**:75
États-Unis, marché, **38**:45-6, 48
Logiciels, licences, **38**:46, 52-3
Marchés internationaux, **38**:45
Mexique, marché, **38**:45, 51
Origines, **38**:44-5, 48-9
Prises de contrôle, tentatives, **38**:48
Recherche et développement, **38**:51
Subventions gouvernementales, **38**:48
Terre-Neuve, localisation, **38**:45-7, 50-1
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Union monétaire. *Voir* Communauté européenne

Uruguay Round. *Voir* GATT, négociations

Van De Walle, Walter (PC—St-Albert) (président suppléant)
Acier, industrie, **29**:44-5
Allemagne—Canada, commerce, **8**:14
Allemagne, **8**:16
Allemagne de l'Est, **7**:11-2
Automobile, industrie, **30**:15-6, 32, 50-1; **31**:13-5
Automobiles, **30**:40; **31**:16-7
Bois d'oeuvre, exportations, **16**:16
Canadian Airlines International Ltd, **23**:71
Colombie-Britannique, **21**:79-80
Colza, **24**:19
Commerce interprovincial, barrières, **5**:17; **32**:29
Commerce, promotion, programmes, étude, **4**:16-7
Communauté européenne, **6**:21-2; **9**:14
Compagnie d'assurance-vie Manufacturers, **36**:15
Économie, **26**:42
Environnement, **7**:13; **21**:67-8
États-Unis, **27**:8
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **5**:17-8; **6**:19, 21-2; **7**:11-3; **8**:14-7; **9**:14, 16, 21
Fédération du travail du Manitoba, **24**:91
GATT, négociations, **7**:11; **17**:39-40; **23**:20-2; **24**:92
Examen, **2**:10-1
Libre-échange canado-américain, Accord, **23**:21; **26**:41; **30**:17-8, 29, 31; **31**:28; **33**:16-7
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **14**:4, 15, 21-2; **16**:16-8; **17**:17, 38-40; **19**:16-9; **20**:19, 24-7; **21**:41, 67-9, 79-80, 85; **23**:20-2, 37-8, 71-4; **24**:18-20, 73, 91-2, 107-8, 110-1; **26**:16-7, 41-2, 61; **27**:4, 7-8; **28**:21; **29**:21, 25, 44-5; **30**:15-8, 29, 31-2, 40, 50-1; **31**:13-6, 28; **32**:8-10, 27-30; **33**:16-7, 29-32; **34**:10, 25-6; **35**:10-2, 55-6; **36**:15
Mexique, **14**:22; **36**:15
Pâtes et papiers, **5**:18
PME, **32**:27-8
Secteur manufacturier, **34**:25
Sous-comité, **14**:4; **17**:22, 38; **24**:20; **29**:25; **34**:10, 25
Séances à huis clos, présence, **11**:29; **40**:53
Transports aériens, **23**:72
Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile, **33**:16

Témoins—*Suite*
Réseau canadien d'action (Colombie-Britannique), **22**:88-94, 96, 100-4
Rourke, Tim, **23**:126-9
Ryan, John, **24**:116-9
Singer, Kevin D., **23**:111-5
Smith, Brad, **20**:12-5, 20, 25-7
Société des fabricants de véhicules à moteur, **31**:4-23
Society Promoting Environmental Conservation, **21**:62-74
Strategico Inc., **16**:4-7, 9-29
Syndicat canadien de la fonction publique, **29**:4-15, 17-25
Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada, **33**:21-40
Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés, **21**:43-62
Syndicat des travailleurs en télécommunications, **22**:5-21, 23-4
Syndicat national des cultivateurs (Île-du-Prince-Édouard), **37**:5-18, 20-3
Ten Days for World Development, **22**:133-5
Ten Days for World Development—Greater Moncton, **39**:50-4
Ten Days for World Development, P.E.I., **37**:86-91
Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile, **33**:4-20
Travailleurs canadiens de l'automobile, **30**:21-41
Ultimateast Data Communications Ltd., **38**:44-63
Western Canadian Wheat Growers' Association, **24**:95-111
Winham, Gilbert R., **25**:57-69
Winnipeg Water Protection Group, **24**:124-7
Wolf, Ed, **23**:121-5
Wright, Richard J., **21**:120-1

Ten Days for World Development
Financement, **37**:89
Voir aussi Économie—Nouvel ordre mondial; Témoins

Ten Days for World Development—Greater Moncton. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Ten Days for World Development, P.E.I. *Voir* Développement international, assistance; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Terre-Neuve
Chômage et pauvreté, **38**:22
Dollar canadien, niveau élevé, répercussions, **38**:71-2
Économie, **38**:78
Pêches, industrie, **38**:63-4, 78
Stratégie industrielle, **38**:69-74
Transferts fédéraux, paiements, **38**:81
Voir aussi Brevets (modification), projet de loi C-91; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Ultimateast Data Communications Ltd.

Textile et vêtement, industries
Caractéristiques, **33**:4-5
Comparaisons, **28**:22-3
États-Unis, marché, **28**:8-9, 23-4
Fragilité, **33**:5
Marchés internationaux, adaptation, **36**:44
Matières premières, **28**:28-30
Mythes, **28**:7-9, 23
Restructuration, **34**:22
Temps de production, diminution, **28**:8, 18-9

Textile et vêtement, industries—*Suite*
Travail à domicile, **28**:18-9; **33**:9-10, 19
Lee, Mme, cas, **34**:18-9
Travail au noir, **34**:17
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Toronto, Ont.

Textiles et vêtements
Commerce, perspectives d'avenir, **28**:34-5
Contingents tarifaires, **28**:25
Droits de douane, réduction, **26**:21-2; **28**:15-7, 29-33
«Textile», terme, définition, **28**:22
Voir aussi États-Unis; États-Unis—Canada, commerce; Europe—Canada, commerce; GATT, négociations; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique—Canada, commerce

Thirkell, Lillian (Ten Days for World Development)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:133-5

Thon, pêche
Interdiction, GATT, décision, **21**:63-6

Thurow, Lester. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Tiers-monde. *Voir plutôt* Pays en développement

Tobin, Brian (L—Humber—Sainte-Barbe—Baie Verte)
Automobiles, **3**:12-5
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **3**:9, 12-6, 29, 31-3
Procédure et Règlement, **3**:4-5

Topp, Brian (Nouveau parti démocratique Canada-Québec)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:63-74

Toronto, Ont.
Textile et vêtement, industries, **28**:18

Torture. *Voir* Mexique

Toupin, Lynne (Organisation nationale anti-pauvreté)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **18**:26, 37-52, 54-7

Toyota. *Voir* Automobiles—États-Unis, exportations, droits de douane

Traité de Maastricht. *Voir* Communauté européenne; Europe—Canada, commerce

Transports
Description, **24**:61
Mexique, investissements, **24**:67-8
Travailleurs, **24**:69
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Nouvelle-Écosse

Transports aériens
Déclin, **37**:36, 42
Rationalisation, **23**:72
Réglementation, **38**:7-8
Voir aussi Atlantic Fish Specialties Limited; Libre-échange nord-américain, Accord

Transports, ministère. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Négociations

Transports terrestres. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Témoins—*Suite*
Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers, **5**:6-9, 13-4, 18, 23
Association canadienne des producteurs pétroliers, **23**:77-94
Association canadienne du droit de l'environnement, **15**:19-24, 28-9, 31-3, 35-6, 40-1, 43-4
Association des banquiers canadiens, **32**:4-18
Association des exportateurs canadiens, **4**:4, 7-10, 13-5, 18, 20, 22, 25, 28-9; **27**:4-12
Association des fabricants de pièces de véhicules d'automobiles du Canada, **30**:4-21
Association des manufacturiers canadiens, **17**:4-21
Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique, **21**:86-110
Atlantic Fish Specialties Limited, **37**:34-46
Banque Royale du Canada, **5**:4-6, 15-20, 22-3
Beau Diamond Management Consultants, **22**:135-8
Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain, **13**:10, 16; **14**:5-32
Canadian Helicopters Limited, **38**:5-21
Caucus du Nouveau parti démocratique de l'Alberta, **23**:61-77
Caucus du Nouveau parti démocratique de la Nouvelle-Écosse, **25**:5-27
Caucus du Nouveau parti démocratique du Manitoba, **24**:40-59
Central Park Residence Group, **24**:127-9
Centre de droit et de politique commerciale, **15**:13-9, 27-8, 30-1, 33-4, 37, 39-40, 42, 44
Centre international des droits de la personne et du développement démocratique, **34**:44-50, 52-4, 58-60
Centre québécois de relations internationales de l'Université Laval, **26**:5-18, 20-2
Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce, **8**:7-9, 11-7
Chambre de commerce de Calgary, **23**:94-111
Chambre de commerce de Vancouver, **22**:105-18
Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique, **25**:70-84
Chambre de commerce d'Halifax, **25**:28-41
Chambre de commerce du Canada, **19**:19-38
Clark, Robert M., **21**:112-3
Co-op Atlantic, **39**:60-71
Coalition québécoise sur les négociations trilatérales, **26**:23-36, 38-46
Comité canadien d'action sur le statut de la femme, **34**:11-30
Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine, **34**:38-41, 51-3, 56
Comité manitobain d'action sur le statut de la femme, **24**:119-21
Commerce extérieur, ministre, **3**:6-30; **13**:6-37
Commission d'action sociale, **37**:46-63, 65-6, 96-7
Commission d'action sociale et Réseau canadien d'action de l'Île-du-Prince-Édouard, **25**:115-9
Community Committee on Fair Trade, **24**:114-6
Congrès du travail du Canada, **35**:20-46
Connors Brothers Ltd., **39**:34-46, 48-50
Conseil canadien des chefs d'entreprises, **19**:4-12, 14-8
Conseil des Canadiens, **17**:23-42
Conseil des Canadiens (Manitoba), **24**:24-38
Conseil des entreprises de la Colombie-Britannique, **22**:26-38, 41-6

Témoins—*Suite*
Crispo, John, **36**:21-46
D'Avignon, Greg, **21**:117-8
Diagnostic Chemicals Limited, **37**:24-33
Duchesne, Larry, **37**:83-6
End Legislated Poverty, **22**:122-7
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, **32**:18-40
Fédération canadienne du travail, **35**:4-18
Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique, **22**:79-87, 95-6, 98, 100
Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick, **39**:17-33
Fédération du travail de l'Alberta, **23**:44-61
Fédération du travail de la Colombie-Britannique, **22**:61-78
Fédération du travail de l'Î.-P.-É., **37**:66-82
Fédération du travail de Nouvelle-Écosse, **25**:84-106
Fédération du travail du Manitoba, **24**:75-95
Financial Post, **5**:10-3, 17, 20-1
Fraser Institute, **21**:5-15, 17-24
Goodman and Goodman, **31**:23-35
Gorling, Graham A., **21**:118-9
Grey, Clark, Shih & Associés, **16**:6-12, 14-6, 18, 20-2, 25-8
Halstead, John, **8**:4-7, 10-2, 14-5, 17
Hi Point Industries, **38**:53-63
Humans Against Resource Deprivation, **25**:107-10
Institut agricole du Canada, **21**:25-42
Institut canadien des manufacturiers du vêtement, **28**:7-21
Institut canadien des textiles, **28**:22-36
Institut C.D. Howe, **35**:46-60
Irvine, Barry, **21**:75-85
Jacques, Whitford et associés, **25**:41-56
Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada, **30**:41-54
MacRae, Don, **20**:4-7, 16-7, 19-21, 27-9
Métallurgistes unis d'Amérique, **29**:26-52
Meyer, Linda, **21**:110-1
Michalos, Alex, **25**:110-5
Newfoundland & Labrador Coalition for Equality, **38**:21-39, 41-4
Nouveau parti démocratique Canada-Québec, **26**:63-74
Nouveau parti démocratique du Nouveau-Brunswick, **39**:5-13, 16
Nouveau parti démocratique de Terre-Neuve, **38**:63-77
Nova Scotia Public Interest Research Group, **25**:121-6
Novacor Chemicals Limited, **23**:26-43
Organisation nationale anti-pauvreté, **18**:4-26
Owens, Martha, **24**:111-4
Oxfam Canada, **22**:128-32; **34**:31-8, 51-3, 55-6, 58, 60
Pannell, Brian, **24**:121-4
Perry, Edith, **37**:91-5
Pollabauer, John Eric, **39**:55-9
Pollution Probe Foundation, **15**:5-13, 26-7, 31, 34-7
Potter, Simon, **20**:7-12, 17-28
Prairie Pools, **24**:5-24
Proulx, Pierre-Paul, **26**:46-63
Rajwani, Aziz, **21**:113-6
Randall, Stephen J., **23**:115-21
Reimer Express Enterprises Ltd., **24**:60-75
Réseau canadien d'action, **18**:26-52, 54-7
Réseau canadien d'action (Alberta), **23**:5-22, 24-5

Sous-comité—*Suite*
Témoins—*Suite*
Questions, réponses par écrit, **27**:12
Sabian Limited et T.S. Simms and Company, **39**:17
Syndicat national des cultivateurs, **37**:13
Témoignages spontanés, **37**:82; **39**:59-60
Temps de parole, **22**:6, 118, 122-3, 129, 132-3; **23**:111; **24**:111; **25**:106
Watkins, Campbell, **21**:17
Weekes, John, **1**:7
Vice-président. *Voir plutôt* Vice-président du Sous-comité
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Négociations; Mexique; Visiteurs au Sous-comité

Southam News. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Canada, répercussions—Beauchesne

Sparrow, l'hon. Barbara J. (PC—Calgary-Sud-Ouest; secrétaire parlementaire du ministre de la Santé nationale et du Bien-être social du 8 mai 1991 au 25 juin 1993; (ministre désigné des Ressources naturelles) ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources et ministre des Forêts à compter du 25 juin 1993)
Acier, industrie, **36**:37
GATT, négociations, **36**:17
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **36**:14, 16-7, 25, 28, 31, 34-7, 39
Mexique, **36**:17

Spendlove, Rosemary (Organisation nationale anti-pauvreté)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **18**:47, 56

S.R. Telecom Inc.
Description, **27**:6
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique

Stalker, Robert (Diversification de l'économie de l'Ouest Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:130

Stanford, James. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—États-Unis—Gains

Storie, Jerry (Caucus du Nouveau parti démocratique du Manitoba)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:48-9, 56-7

Strategico Inc. *Voir* Témoins

Strong, Patti (Oxfam Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:34-8, 51, 53, 55-6, 60

Stupich, David D. (NPD—Nanaimo—Cowichan)
Eau, ressources, **21**:33
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:33, 51, 60-1
Pêches, industrie, **21**:54

Sullivan, Don (Community Committee on Fair Trade)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:115-6

Swanson, Jean (End Legislated Poverty)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:122-7

Swenarchuk, Michelle (Association canadienne du droit de l'environnement)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **15**:19-24, 28-9, 31-3, 35-6, 40-1, 43-4

Swift, Catherine (Fédération canadienne de l'entreprise indépendante)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **32**:18-37, 39-40

Syndicat canadien de la fonction publique
Représentation, **29**:4
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada
Représentation, **33**:21
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés
Représentation, **21**:43
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Syndicat des travailleurs en télécommunications. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Syndicat national des cultivateurs. *Voir* GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord; Sous-comité—Témoins

Syndicat national des cultivateurs (Île-du-Prince-Édouard)
Représentation, **37**:12
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Syndicats. *Voir* Compétitivité—Patronat; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique

Système monétaire. *Voir* Économie—Nouvel ordre mondial

Tapis, industrie. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord

Taux de change. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord

Taylor, James (Association des exportateurs canadiens)
Commerce, promotion, programmes, étude, **4**:4, 7-10, 13-5, 18, 20, 22, 25, 28-9

Télécommunications
Coûts économiques, **22**:18-9
Travailleurs, salaires, **22**:10-1, 20, 72-3, 76
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord

Télécommunications, projet de loi C-62. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Télécommunications

Téléphone, services
De base, pénétration, comparaison avec les États-Unis, **22**:10
Déréglementation, **22**:6, 12-3, 73
Voir aussi États-Unis

Témoins
Access Mexico Consulting Corporation, **22**:46-60
Affaires extérieures, ministère, **1**:9-25, 27-30; **2**:4-25; **3**:19-20; **4**:4-7, 11-3, 16-30; **6**:4-23; **14**:27-8
Alliance de la Fonction publique du Canada, **25**:119-21
Ambassade de France, **9**:4-18, 20-5
Ambassade de la République fédérale d'Allemagne, **7**:4-22
Amnistie internationale, section canadienne, **34**:41-4, 50-5, 60-1
Anciens combattants contre les armes nucléaires, **24**:129-30
Assemblée législative de la Colombie-Britannique, **22**:118-22
Assemblée législative de Terre-Neuve, **38**:77-83
Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc., **36**:4-21

Soetens, René (PC—Ontario)
Libre-échange canado-américain, Accord, **35**:43-5
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **35**:16-9, 33, 42-5
Mexique, **35**:18
Sous-comité, **35**:33

Sorenson, Sandra (Comité canadien d'action sur le statut de la femme)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:24-5

Sous-comité
Affaires extérieures, secrétaire d'État et Premier ministre, comparution, **18**:11-2; **22**:74
Audiences publiques, **12**:6; **13**:6, 9, 13-4
Annonce, publicité, **12**:16-9, 22, 31; **17**:29; **22**:89
M. (Barrett), **12**:20, rejetée, 4, 21
M. (Guilbault), **14**:4, adoptée, 5
Am. (Barrett) retiré, **14**:4
M. (McCreath) adoptée, **12**:30
Provinces de l'Atlantique, **34**:5-7, 10
Québec, **26**:16
Congrès des États-Unis, recherchistes, présence, **14**:11-2
Critiques, **22**:5, 61-2, 79-80, 89-90, 128; **23**:44, 61, 112; **24**:81-2, 112, 114, 121, 124; **25**:115-6, 119; **26**:24-5; **30**:22; **34**:11; **37**:5, 47, 67
Fonctionnaires, présence, **24**:130-1; **37**:19
Île-du-Prince-Édouard, **37**:75
Justification, **22**:75
Membres du personnel du Ministre, agissements, **24**:119-20
Organisation, **22**:74, 89; **34**:6
Débat, remise, **34**:8, 10
Ottawa, Ont., m. (Barrett), **12**:27, adoptée, 28
Prolongation, **22**:80; **24**:86
Public, information, **21**:41
Répartition, **24**:30; **26**:18-9
Saskatchewan, **34**:6-9
Sécurité, mesures, **35**:15-6, 19-20
Supplémentaires, prévision, m. (LeBlanc, F.G.), **28**:5-6, adoptée, 7
Tenue à l'extérieur d'Ottawa, **24**:45
Budget des dépenses, **1**:8
Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce, services, **1**:5-6
Comité directeur
Composition, m. (Monteith) adoptée, **12**:30
Réunions informelles, **12**:6
Commerce extérieur, ministre, comparution, **13**:30
Déplacements, **12**:7, 10, 21-2, 25
M. (McCreath), **12**:27, adoptée, 28
Mexique, *Maquiladoras,* zone, **3**:29
Nouveau parti démocratique, circonscriptions, m. (Barrett), **12**:25-7, rejetée, 4, 28
Provinces exclues de l'itinéraire, m. (Barrett), **12**:4, 28, rejetée, 5, 29
Washington, D.C. et Mexique, **22**:60-1; **34**:5-9
Députés
Absence, **29**:4
Axworthy, Chris, absence, raison, **25**:25, 106
Conservateurs, présence, **34**:11
Présentation, **22**:88; **25**:27, 107; **37**:91-2
Substituts, droit de parole, **17**:21-2; **21**:15

Sous-comité—*Suite*
Députés—*Suite*
Temps de parole, **21**:30; **24**:20, 93-4; **26**:45; **29**:25
Tour de parole, **3**:27; **12**:9-10; **17**:21; **23**:17, 89
Documents
Annexion au compte rendu, **17**:32; **24**:117; **26**:39; **33**:21; **34**:3, 5, 30-1, 39
M. (Skelly, Ray) adoptée, **18**:4
Considération comme lu, **16**:4; **18**:28; **22**:132; **24**:111; **29**:28
Dépôt, **17**:32; **25**:3-4, 27, 40-1, 85; **29**:19, 25; **34**:4, 26, 32; **36**:22; **37**:22-3, 89; **39**:16
Description, **12**:6
Disponibilité, **22**:24-5, 122; **26**:62-3; **28**:20; **33**:15, 18
Distribution, **15**:5
Production dans les deux langues officielles, **12**:9; **29**:15, 25-6
Remise aux traducteurs et lecture, **26**:5
Vidéo, transcriptions, **34**:3, 24-5, 30
Femmes
Représentation, **24**:119
Voir aussi sous le titre susmentionné Témoins
Partis politiques, représentants, **1**:5
Président. *Voir plutôt* Président du Sous-comité
Rôle, **36**:4; **38**:33, 39
Séances
À huis clos, **11**:29-30; **40**:53
Ajournement, **26**:74
Auditoire, interventions, **23**:14
Caméras de télévision, **3**:5
Horaire, **12**:9
Interruption pour un vote à la Chambre, **19**:4
Pauses, **37**:82
Quorum, **29**:4
Suspension, **37**:96
Tenue et impression des témoignages en l'absence de quorum, **12**:8
Transcription, **24**:131-2
Témoins
Amnistie internationale et Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine, m. (de Jong), **17**:37, adoptée, 3, 38
Calendrier, ajustement, **39**:17
Comité manitobain d'action sur le statut de la femme, **34**:15
Comparution, préavis, **19**:36-7, 43; **21**:25, 44, 62-3; **22**:64, 67, 79; **37**:67; **38**:21, 32
Comportement, **35**:33
Déclarations, concision, **34**:37
Entreprise privée, secteur, **26**:16
Fédération du travail de l'Î.-P.-É., **37**:67, 74-5
Femmes, groupes régionaux, **34**:11, 15
Harcèlement, **37**:19
Identification, **14**:5
Liste, **12**:6-7, 16, 29
M. (McCreath) adoptée, **12**:30
MacPhail, Joy, **22**:5
Newfoundland & Labrador Coalition for Equality, **38**:21, 32
Nouveau parti démocratique de l'Île-du-Prince-Édouard, **37**:83-4
Propos diffamatoires, allégations, **21**:116-7

Sécurité sociale, programmes
Menaces, identification, **18**:15-6
Voir aussi Emplois; Libre-échange canado-américain, Accord

Sécurité sociale, services
Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique, approche, **22**:97-8
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord

Segal, Alvin (Institut canadien des manufacturiers du vêtement)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **28**:11-3, 20-1

Selby, Jim (Fédération du travail de l'Alberta)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:44-61

Shaiken, Harley. *Voir* Automobile, industrie

Shniad, Sid (Syndicat des travailleurs en télécommunications)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:10-5, 17-21, 23-4

Sierra Club des États-Unis. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Environnement, protection

Simard, Monique (Comité canadien d'action sur le statut de la femme)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:13-5

Sinclair, Helen (Association des banquiers canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **32**:4-7, 9-17

Sinclair, Jim (Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:44-9, 53-5, 57-62

Singer, Kevin D. (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:111-5

Siwicki, Elizabeth (Institut canadien des textiles)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **28**:31-2

Skelly, Raymond (NPD—North Island—Powell River)
Droits de la personne, **18**:9-11
GATT, négociations, **18**:15
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:35-7; **18**:4, 9-13, 15, 18, 21, 23, 46, 48-52, 55-7; **21**:16-7, 19, 30, 71-2, 85, 100-1, 103, 105, 107, 114-7; **22**:6, 24-5, 28, 38, 67, 73-5, 78, 88, 96
Mexique, **17**:35-7; **18**:9, 11-2; **22**:73-4
Pauvreté, **18**:46, 50
Santé, services, **21**:100-1, 105
Sous-comité, **17**:21; **18**:11-2; **21**:30, 116-7; **22**:6, 24-5, 74

Smith, Brad (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **20**:12-5, 20, 25-7

Smith, Murray (Centre de droit et de politique commerciale)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **15**:13-9, 27-8, 30-1, 33-4, 37, 39-40, 42, 44

Smith, Murray (Conseil des Canadiens (Manitoba))
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:24-38

Snow, Gérard (Nouveau parti démocratique du Nouveau-Brunswick)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **39**:5-13, 16

Sobeski, Pat (PC—Cambridge) (président)
Acier, industrie, **29**:51
Assurance-vie, compagnies, **36**:16
Atlantic Fish Specialties Limited, **37**:43
Automobile, Pacte, **29**:44
Automobiles, **30**:50, 53
Automobiles, produits, **30**:20, 52
Canadian Helicopters Limited, **38**:18-9
Colombie-Britannique, **21**:83, 85
Commerce international, **27**:9; **37**:42
Développement international, assistance, **37**:91
Diagnostic Chemicals Limited, **37**:32-3
Économie, **25**:102; **37**:96
Entreprises, **36**:44
États-Unis, **37**:32
Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick, **39**:21
Fonds de diversification de l'économie de l'Ouest, **32**:34
GATT, négociations, **36**:18
Hi Point Industries, **38**:54, 56-7, 62
Humans Against Resource Deprivation, **25**:109
Île-du-Prince-Édouard, **37**:80, 85
Libre-échange canado-américain, Accord, **23**:71; **25**:66; **29**:44; **35**:60; **37**:77; **39**:29
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **12**:12, 18; **17**:20; **19**:35; **20**:26-7; **21**:37, 73-4, 83, 85, 108, 110, 113; **22**:25, 76-7, 91; **23**:51; **24**:86, 110; **25**:25-6, 66, 102, 107, 109, 122; **26**:18; **27**:6, 8-9; **28**:17; **29**:44, 51-2; **30**:20-1, 25, 29, 38, 50, 52-3; **31**:28-9; **32**:17, 34, 39-40; **33**:19-20, 35-6, 38-9; **35**:12-3, 45-6, 57, 60; **36**:16, 18, 25, 44-5; **37**:12, 32, 42-3, 77, 80, 84-5, 91, 96-7; **38**:18-9, 51, 54, 56-7, 60, 62; **39**:21, 29
Mexique—Canada, commerce, **27**:8
Mexique, **27**:6; **32**:17
Nova Scotia Public Interest Research Group, **25**:122
Pauvreté, **18**:49; **22**:77
Santé, services, **21**:108, 110
Sous-comité, **37**:84
Séances à huis clos, présence, **40**:53
Travaux futurs, **12**:12, 18
Syndicat national des cultivateurs, **37**:12
Textile et vêtement, industries, **36**:44
Textiles et vêtements, **28**:17
Travailleurs canadiens de l'automobile, **30**:26
Ultimateast Data Communications Ltd., **38**:51
Voir aussi Président du Sous-comité—Nomination

Sociaux-démocrates. *Voir* Commerce—Libéralisation

Société
Fondement, **37**:47

Société des fabricants de véhicules à moteur
Description, **31**:4
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Sociétés d'État. *Voir plutôt* Entreprises d'État

Sociétés transnationales. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Gouvernements, pouvoirs *et* Traitement national; Pays en développement

Society Promoting Environmental Conservation. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Rezac, Darcy (Chambre de commerce de Vancouver)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:105, 111-4

Rice Sportswear
Description, **28**:12, 19
Régions rurales, emplois, création, **28**:12, 18

Richardson, Lee (PC—Calgary-Sud-Est; secrétaire parlementaire du ministre des Transports du 8 mai 1991 au 31 août 1994)
Libre-échange canado-américain, Accord, **23**:33, 70
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:32-3, 40, 58-60, 84-6, 92-3, 120-1, 125
Mexique, **23**:58-60
Pétrole et gaz, **23**:84

Rideout, George S. (L—Moncton)
Commerce international, **25**:25
Compétitivité, **25**:77-8
Libre-échange canado-américain, Accord, **32**:8
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:22-5, 27, 69, 76-9; **32**:6-8
Provinces de l'Atlantique, **25**:22-3, 78-9

Ritchie, Gordon (Strategico Inc.)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **16**:4-7, 9-29
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Robinson, Jenny (Comité manitobain d'action sur le statut de la femme)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:119-21

Robinson, Svend J. (NPD—Burnaby—Kingsway)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:30
Sous-comité, **34**:30
Travaux futurs, **1**:5-8

Rodd, James (Syndicat national des cultivateurs (Île-du-Prince-Édouard))
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **37**:5-9, 12, 22-3

Rodriguez, John R. (NPD—Nickel Belt)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **12**:18
Sous-comité, travaux futurs, **12**:18

Rourke, Phillip (recherchiste du Sous-comité)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **12**:11, 13
Sous-comité
Séances à huis clos, présence, **40**:5
Travaux futurs, **12**:11, 13

Rourke, Tim (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:126-9

Rowe, Derrick (Ultimateast Data Communications Ltd.)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **38**:44-53

Rumsey, Suzanne (Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:39-41, 53

Ryan, John (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:116-9

Sabian Limited. *Voir* Sous-comité—Témoins

Salaire minimun
Augmentation, **22**:77
Voir aussi Colombie-Britannique

Salinas de Gortari, Carlos. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Samson, Cid (NPD—Timmins—Chapleau)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:20-1

Sanger, Matt (Syndicat canadien de la fonction publique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **29**:17, 21, 24

Santé, services
Gouvernement fédéral, retrait progressif, **21**:98-100, 105; **23**:56
Paiements, tranfert
Fonds, utilisation, **21**:107-8
Remplacement par des points d'impôt, **21**:109-10
Privatisation, **21**:104
Restructuration, **21**:100-1
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique

Saskatchewan. *Voir* Sous-comité—Audiences publiques

Saumon et Hareng
États-Unis, exportations, GATT, décision, **15**:26, 37-41; **17**:25

Schira, Angela (Fédération du travail de la Colombie-Britannique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:67, 69-70, 75-6

Schneider, l'hon. Larry (PC—Regina—Wascana; ministre de la Diversification de l'économie de l'Ouest canadien à compter du 25 juin 1993)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **20**:26, 28-9

Schumacher, Brian (ministère des Affaires extérieures)
Commerce, promotion, programmes, étude, **4**:4-7, 11-3, 16-30

Schwanen, Daniel (Institut C.D. Howe)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **35**:46-60
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord—Répercussions

Schwartz, Diane (Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **36**:5-8, 11-2, 14-5, 17-21

Scobie, Jeffrey D. (Chambre de commerce de Calgary)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:94-111

Secteur manufacturier
Chaînes de production, femmes, travail, **34**:25-6
Emplois
À temps partiel et travail à domicile, tendances, **34**:17
Pertes, **21**:7-10
Voir aussi Économie—Récession; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique

Secteur public
Sous-traitance, **29**:24-5
Voir aussi Économie—Mondialisation et restructuration; Génie-conseil, services; Libre-échange nord-américain, Accord

Protti, Gerald J. (Association canadienne des producteurs pétroliers)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:80-3, 85-9, 91-2, 94

Proulx, Pierre-Paul (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:46-63

Provinces de l'Atlantique
Co-op Atlantic, vision d'avenir, **39**:61
Commerce
Perspectives d'avenir, **25**:31
Politique et stratégie globale, **25**:5-6, 22-3
Coopératives, apport, **39**:64-5
Économie
Mondiale, adaptation, **25**:71-4, 78-83
Orientation, **39**:11
Situation, **39**:60-1
Entreprises, environnement, protection, **39**:67-8
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique; Sous-comité—Audiences publiques—Annonce, publicité

Provinces de l'Ouest
Agriculture, répercussions, **24**:99-100
Céréales et oléagineux, exportations, **24**:12-3
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord

Québec
États-Unis, échanges, **26**:47
Génie-conseil, services, **25**:50-1, 53-4
Mexique, échanges, **26**:48-9
Nation distincte, Conseil des Canadiens, reconnaissance, **17**:41
Voir aussi GATT, négociations; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Sous-comité—Audiences publiques—Annonce, publicité

Radosevic, John (Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:43-4, 50-7, 61

Rafferty-Alameda, barrage. *Voir* Eau, ressources—États-Unis—Accès

Rajwani, Aziz (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:113-6

Randall, Stephen J. (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:115-21
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Canada, répercussions

Rapports au Comité
Premier (*Les relations du Canada avec la nouvelle Europe*), **11**:1-27
Deuxième (*Résumé des témoignages sur le projet d'Accord de libre-échange nord-américain du 17 novembre 1992 au 17 février 1993*), **40**:1-52

Rebick, Judy (Comité canadien d'action sur le statut de la femme)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:11-2, 17-8, 22-3, 25-7, 29-30

Recherche et développement
Dépenses, PIB, pourcentage, **29**:33
Voir aussi Automobile, industrie; Ultimateast Data Communications Ltd.

Redlin, Blair (Syndicat canadien de la fonction publique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **29**:21, 23-5

Référendum. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Canada

Réfugiés, statut, demandes
Mexicains, statistiques, **34**:34

Regan, Gerald A. (Association des exportateurs canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **27**:4-6, 8-12

Reid, Timothy E. (Chambre de commerce du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **19**:19-21, 23, 26-7, 29-33, 35-6

Reimer, Donald S. (Reimer Express Enterprises Ltd.)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:60-75

Reimer Express Enterprises Ltd.
Propriétaires-exploitants, statut, **24**:95
Stature, **24**:69-70
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Reimer, John H. (PC—Kitchener) (président)
GATT, négociations, **19**:30
Libre-échange canado-américain, Accord, **16**:22-3; **19**:28-9; **20**:20-1
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **14**:15-9, 28-9, 32; **15**:35-7; **16**:22-3, 27-8; **19**:28-31, 36; **20**:18-21
Sous-comité, séances à huis clos, présence, **11**:29
Voir aussi Président du Sous-comité

Relations extérieures, politique. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Canada

Renaud, Jean-Louis (ministère de l'Agriculture)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:130

Répression politique. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Mexique

Réseau canadien d'action
«Programme du peuple», **23**:16
Représentation, **18**:5
Voir aussi Appendices; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique—Droits de la personne et corruption politique; Témoins

Réseau canadien d'action (Alberta)
Représentation, **23**:5
Voir aussi GATT, négociations; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Réseau canadien d'action (Colombie-Britannique)
Représentation, **22**:89
Voir aussi GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Réseau mexicain d'action face au libre-échange. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Ressources naturelles. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

PME (petites et moyennes entreprises)—*Suite*
Voir aussi Agence de promotion économique du Canada atlantique; Commerce—Libéralisation; Commerce international; Commerce interprovincial, barrières; Fonds de diversification de l'économie de l'Ouest; Génie-conseil, services; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Polk, document. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Environnement, protection—Sierra

Pollabauer, John Eric (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **39**:55-9
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord

Pollution. *Voir* Mexique

Pollution Probe Foundation. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Pomeroy, Fred (Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **33**:23-4, 30-3, 37-9

Pommes de terre
États-Unis, exportations, **39**:26-7
Voir aussi Île-du-Prince-Édouard

Population active
Assistés sociaux, réintégration, **18**:27, 29, 37

Porter, Michael. *Voir* Compétitivité

Portugal. *Voir* Communauté européenne—Espagne; Pêches de l'Atlantique, surpêche étrangère—Espagne

Potter, Simon (témoin à titre personnel)
Antécédents, **20**:8
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **20**:7-12, 17-28

Prairie Pools
Description, **24**:5
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Premium Automobile. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord

Présidence, décisions et déclarations
Déplacements, **3**:29; **22**:60-1
Députés
Substituts, droit de parole, **17**:21; **21**:15
Tour de parole, **3**:27
Documents
Annexion au compte rendu, **17**:32
Fonctionnaires, dépôt, **14**:23-4
Production dans les deux langues officielles, **29**:15
Motions
Dépôt, question à l'ordre du jour, priorité, **3**:4
Étude, motion demandant le report, recevable, **12**:13-4
Visant à modifier une motion assortie d'un budget déjà autorisé, considération comme une motion distincte, **12**:25-6
Questions, pertinence avec le sujet étudié, **35**:34
Remarques à l'endroit d'un membre du Sous-comité, **12**:22-4, 31
Séances
Interruption pour un vote à la Chambre, **19**:4

Présidence, décisions et déclarations—*Suite*
Séances—*Suite*
Public, interventions, **23**:14
Témoins
Propos diffamatoires, allégations, **21**:116
Remarques, inscription au *Procès-verbaux*, **35**:27
Visiteurs au Sous-comité, **22**:61

Président du Sous-comité
Bosley, **1**:3
Nomination de Sobeski, **12**:7
M. (McCreath) adoptée, **12**:30
Présidents suppléants, nomination
Friesen, **22**:6
LeBlanc, Francis G., **39**:4, 63
Van De Walle, **8**:4; **24**:3; **26**:67; **28**:21
Reimer, **1**:3

Press, Thompson. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Canada

Prince Rupert, C.B. *Voir* Pêches, industrie

Procédure et Règlement
Députés substituts, droit de parole, **17**:21-2; **21**:15
Documents
Fonctionnaires, dépôt, **14**:23-4
Production dans les deux langues officielles, **29**:15, 25-6
Motions
Dépôt, question à l'ordre du jour, priorité, **3**:4-6
Étude, motion demandant le report, **12**:13-4
Visant à modifier une motion assortie d'un budget déjà autorisé, considération comme une motion distincte, **12**:25-6
Président, vote en cas d'égalité des voix, **12**:4, 31
Questions, pertinence avec le sujet étudié, **35**:34

Procès-verbaux et témoignages
Impression, **12**:8-9

Productivité
Mexique, comparaison, **22**:42-4
Voir aussi Allemagne de l'Est; Connors Brothers Ltd.

Produits agricoles
Exportations, dollar canadien, répercussions, **24**:31-2
Voir aussi GATT, négociations—Dunkel, Arthur, rapport; Île-du-Prince-Édouard; Libre-échange nord-américain, Accord

Produits pétrochimiques
Fabrication, **23**:37
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Énergie

Produits pharmaceutiques
Emplois, création, **13**:23
Prix, **13**:23

Propriété intellectuelle. *Voir* Commerce; GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord

Protectionnisme. *Voir* Communauté européenne; Libre-échange canado-américain, Accord—Différends, règlement, procédures; Libre-échange nord-américain, Accord

Parti libéral du Canada. *Voir* Brevets (modification), projet de loi C-91; Libre-échange nord-américain, Accord

Partis politiques. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Alberta; Sous-comité

Pas du Nid-de-Corbeau, tarif-marchandises
Abolition, **24**:94-5, 102-3, 105
Western Canadian Wheat Growers' Association, position, **24**:102-3
Voir aussi GATT, négociations—Dunkel, Arthur, rapport

Pâtes et papiers
Communauté européenne, exportations
Environnement, protection, normes, répercussions, **5**:8-9, 21
Tarifs, imposition, **5**:7-9
Papier recyclé
Contenu, pourcentage, **5**:13-4, 18, 23-4
Edmonton, Alb., vieux journaux, **5**:18
Vancouver, C.-B., usine de désencrage, **5**:18
Situation, **5**:7
Voir aussi Nouveau-Brunswick

Pâtes et papiers, industrie. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Patronat. *Voir* Compétitivité

Pauvreté
Enfants, **38**:24-5
Seuil, calcul, **18**:46-7, 49-50, 54-5; **22**:77
Statistiques, **18**:27, 29
Visage, modification, **18**:27, 29
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique; Ontario; Terre-Neuve—Chômage

Pays du Pacifique. *Voir* Pêches, industrie

Pays en développement
Ajustement structurel, programmes, **22**:129-30
Développement économique, répercussions, **36**:29-30
Exportations canadiennes, marchés, limitation, **4**:15
Missions commerciales, **4**:20
Sociétés transnationales, attitude, **36**:42-4
Voir aussi Commerce—Libéralisation; Communauté européenne—Richesse; Connors Brothers Ltd.; Libre-échange nord-américain, Accord—Canada

Pays industrialisés. *Voir* Automobile, industrie

PDME. *Voir* Commerce international—Exportation, marchés, développement, programme

Pêches de l'Atlantique, surpêche étrangère
Communauté européenne
Mesures, **6**:6, 13-5
Voir aussi sous le titre susmentionné Espagne et Portugal, différend
Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement, ordre du jour, **6**:14
Conférence diplomatique, tenue, **6**:14
Eaux territoriales, juridiction, **6**:14
Espagne et Portugal, différend
Communauté européenne—Canada, commerce, répercussions, **5**:21-2
Règlement, **6**:11-3

Pêches de l'Atlantique, surpêche étrangère—*Suite*
Morue, stocks, répercussions, **6**:6, 13

Pêches, industrie
Aquaculture, **38**:39-41
Emplois, pertes, **21**:56-7
GATT, négociations, répercussions, **21**:57-9; **35**:40
Normes canadiennes, **21**:50-1
Pays du Pacifique, marchés, **21**:60
Prince Rupert, C.-B., coopérative, installation en Alaska, différend, **21**:45, 53-4
Ressources, **21**:51-3
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Terre-Neuve

Peerless Clothing Inc. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Pemex. *Voir* Mexique

Pensions, régimes. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Perry, Edith (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **37**:91-5
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord

Peterson, Jim (L—Willowdale)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:38

Petites et moyennes entreprises. *Voir plutôt* PME

Pétrochimie, industrie
Caractéristiques, **23**:29-30
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord—Différends, règlement, procédures *et* Novacor

Pétrole et gaz
Emplois, pertes, **23**:84
Exportations, **23**:78, 82-3, 122; **24**:37-8
Hibernia, projet, **39**:15
Perspectives d'avenir, **23**:87-9
Voir aussi Alberta; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord—Mexique; Mexique

Phoques, chasse
Interdiction, écosystème, répercussions, **6**:11-3
Reprise, Europe, réaction, **6**:11-2

PIB (produit intérieur brut). *Voir* Commerce international—Exportations; Communauté européenne; Exportations; Libre-échange nord-américain, Accord—Canada, répercussions; Recherche et développement—Dépenses

Pipelines. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Novacor Chemicals Limited

Pitts, Gordon (*Financial Post*)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **5**:10-3, 17, 20-1

PME (petites et moyennes entreprises)
Définition, **32**:27
Gouvernements, politiques, répercussions, **32**:23-4, 27-9, 33-9

Neufeld, Ed (Banque Royale du Canada)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **5**:4-6, 15-20, 22-3

Newfoundland & Labrador Coalition for Equality
Description **38**:21
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Sous-comité—Témoins; Témoins

Nisbett, Thomas (Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:81-3

Nissan. *Voir* Mexique

Niveau de vie
Canada, place, **37**:69, 75-6

Northern Telecom. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Télécommunications—Bell

Nouveau-Brunswick
Économie, **39**:11-2
Gouvernement, entreprises et travailleurs, rapports, **39**:32-3
Investissements étrangers, **39**:22
Jeunes, chômage, **39**:16
Pâtes et papiers, usines
Atholville, spécialisation, **39**:24, 29
Énergie, sources, **39**:23-4
Transferts fédéraux, paiements, **39**:16
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Nouveau parti démocratique. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Sous-comité—Déplacements

Nouveau parti démocratique Canada-Québec. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Nouveau parti démocratique de l'Île-du-Prince-Édouard. *Voir* Sous-comité—Témoins

Nouveau parti démocratique de Terre-Neuve. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Nouveau parti démocratique du Nouveau-Brunswick. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Nouvelle-Écosse
Économie, **25**:86-7, 96
Exportations, **25**:9
Génie-conseil, services, **25**:50, 55-6
Main-d'oeuvre, adaptation, programmes, **25**:11-4, 26
Transports, problèmes, **25**:38-9
Travail, hygiène et sécurité, **25**:14-5
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Nouvelle-Zélande. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Accession, clause

Nova Scotia Public Interest Research Group
Description, **25**:122
Voir aussi Témoins

Novacor Chemicals Limited
Employés, nombre, **23**:29, 33

Novacor Chemicals Limited—*Suite*
États-Unis
Approvisionnement, **23**:43
Marché, **23**:29
Investissements, **23**:35, 37
Pipelines, investissements, **23**:35, 41-2
Produits à valeur ajoutée, **23**:31
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique—Pemex; Témoins

Okanagan Helicopters. *Voir* Canadian Helicopters Limited

Oléagineux. *Voir plutôt* Céréales et oléagineux

Olsen, Susan (consultante pour le Sous-comité)
Sous-comité, séances à huis clos, présence, **11**:29

Ontario
Pauvreté, situation, **18**:55-6

Ordre de renvoi
Libre-échange nord-américain, Accord, Sous-comité, étude, **13**:3
Voyages, autorisation, **15**:3

Organisation catholique canadienne pour le développement et la paix. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Organisation multilatérale de commerce. *Voir* GATT, négociations

Organisation nationale anti-pauvreté
Description, **18**:26-8
Document
Arguments, précisions, **18**:56-7
Considération comme lu, **18**:28-37
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Ottawa, Ont. *Voir* Sous-comité—Audiences publiques

Ovoproduits. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Agriculture—Produits

Owens, Martha (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:111-4

Oxfam Canada. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Pacte de l'automobile. *Voir plutôt* Automobile, Pacte

Page, Timothy I. (Chambre de commerce du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **19**:25, 29-30, 34-5

Pannell, Brian (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:121-4
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Environnement, protection

Paquette, Pierre (Coalition québécoise sur les négociations trilatérales)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:28-30, 34, 38-9, 41-2

Parent, Madeleine (Réseau canadien d'action)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **18**:5-7, 10, 23

Parlement européen. *Voir* Communauté européenne

Mexique—*Suite*
Mexico, aéroport, modernisation, contrat, adjudication, **35**:52; **36**:11; **38**:62
Mordida (pots-de-vin), pratique, **36**:11; **38**:62
Nissan, salaires versés, **30**:49
Pauvreté, **34**:40
Pemex
Bénéfices, réaffectation à la dette, **23**:84
Novacor Chemicals Limited, investissements, **23**:37
Réorganisation, **23**:28
Perceptions, **22**:48
Pétrole et gaz
Gisements, **23**:90-1
Marchés, **14**:22
Réserves, **23**:91, 122
Pollution, problèmes, **13**:31-3
Portrait, **25**:91-2; **26**:49
Pratiques politiques, **34**:39; **35**:18
Provinces de l'Atlantique, délégation commerciale, **25**:30, 37-8, 49
Santé, services, **21**:96-8
Secteur manufacturier, **17**:18-20
Sous-comité, visite, **3**:29
S.R. Telecom Inc., présence, **27**:5-6, 11
Syndicats, situation, **35**:7
Terres, répartition, *Ejido*, système, révocation, **15**:28-9; **21**:30; **34**:39; **37**:22-3
Torture, pratique, **34**:42-4
Travail, normes et sécurité, **3**:11; **17**:10-1
Travailleurs
Bas salaires, **23**:58-60
Droits, **34**:40
Spécialisation et rémunération, **22**:37, 39-40, 42, 51
Voir aussi sous le titre susmentionné Ford; *Maquiladoras*
Volkswagon, usine, grève, cas, **22**:42, 53-4; **23**:108-9; **25**:91; **35**:14
Voir aussi Atlantic Fish Specialties Limited; Automobiles, produits; Céréales et oléagineux; Colza; Commerce international—Exportations; Connors Brothers Ltd.; Diagnostic Chemicals Limited; Droits de la personne—Ententes; États-Unis; GATT, négociations; Génie-conseil, services; Hi Point Industries; Île-du-Prince-Édouard; Libre-échange nord-américain, Accord; Productivité; Québec; Sous-comité—Déplacements; Transports; Ultimateast Data Communications Ltd.

Mexique—Canada, commerce
Accord bilatéral, répercussions, **27**:8-9
Affaires extérieures, ministère, *Mexique-Canada: Partenariat pour la réussite*, guide, **33**:22-3
Agriculture, représentation, **24**:96
Automobiles, produits, **3**:10; **14**:21-2, 30; **17**:5, 19-20; **30**:7
Échanges, **25**:92; **27**:5; **32**:6
Maquiladoras, zone, répercussions, **26**:49
Textiles et vêtements, **28**:24

Meyer, Linda (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:110-1

Michael, Lorraine (Comité canadien d'action sur le statut de la femme)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:19-21, 23-4, 28-30

Michalos, Alex (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:110-5

Miller, Bob (consultant pour le Sous-comité)
Sous-comité
Séances à huis clos, présence, **11**:29
Travaux futurs, **1**:5-6

Ministère des Affaires extérieures. *Voir plutôt* Affaires extérieures, ministère

Ministère des Finances. *Voir plutôt* Finances, ministère

Ministère des Transports. *Voir plutôt* Transports, ministère

Missions commerciales. *Voir* Commerce international; Communauté des États indépendants—Communauté; Pays en développement

Mitchell, Margaret Anne (NPD—Vancouver-Est)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:59-60
Pêches, industrie, **21**:60

Mondragon, Espagne. *Voir* Coopératives

Monteith, Ken (PC—Elgin—Norfolk)
GATT, négociations, examen, **1**:23-5, 30

Monterey Textiles Inc.
Description, **28**:26-7
Marchés internationaux, accès, **28**:35
Matières premières, importations, dépendance, **28**:30

Monterrey, Mexique. *Voir* Foires commerciales—Expo

Monton, Luis G. (Institut canadien des textiles)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **28**:26-7, 30, 35

Moore, James D. (Association des exportateurs canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **27**:7-10

Morgan, Kenneth (Access Mexico Consulting Corporation)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:46-52, 55-60

Moroz, Sandy (Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **14**:28-9

Morue. *Voir* Pêches de l'Atlantique, surpêche étrangère

Mulroney, le très hon. Martin Brian (PC—Charlevoix; premier ministre; démission en tant que premier ministre le 25 juin 1993) . *Voir* Libre-échange, accords

Multifibres, Arrangement. *Voir* GATT, négociations—Textiles et vêtements

Murphy, Rod (NPD—Churchill)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **14**:5; **34**:8; **35**:15, 20
Sous-comité, **34**:8; **35**:15, 20

Murphy, Tom (Assemblée législative de Terre-Neuve)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **38**:77-83

Myers, Jayson (Association des manufacturiers canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:20

Nabuurs, Harry (Commission d'action sociale)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **37**:54-6, 60-1

Neis, Barb (Newfoundland & Labrador Coalition for Equality)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **38**:25-39, 43-4

Maquiladoras, zone. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Mexique; Mexique; Mexique—Canada, commerce; Sous-comité—Déplacements—Mexique

Marchandises dangereuses, transport. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Transports

Marché du travail. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Martin, Fernand. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Canada

Matkin, James (Conseil des entreprises de la Colombie-Britannique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:26-30, 32-8, 41-4

McCain Foods Limited. *Voir* Europe

McCambly, James A. (Fédération du travail du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **35**:4-18

McClay, Brian (Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **5**:6-9, 13-4, 18, 23

McCreath, l'hon. Peter L. (PC—South Shore; secrétaire parlementaire du ministre d'État (Finances et Privatisation) du 8 mai 1991 au 11 mars 1993; secrétaire parlementaire du ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur du 11 mars 1993 au 23 mars 1993; secrétaire parlementaire du ministre du Commerce extérieur du 11 mars 1993 au 25 juin 1993; ministre des Anciens combattants à compter du 25 juin 1993)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **12**:11, 13-5, 18-9, 21-2, 28-9
Sous-comité, travaux futurs, **12**:11, 13-5, 18-9, 21-2, 28-9

McCullough, Helen (Winnipeg Water Protection Group)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:124-7

McCurdy, Howard (NPD—Windsor—Sainte-Claire)
Assurance-chômage, régime, **35**:30, 32
Automobile, industrie, **30**:41, 49-50; **31**:8, 10, 22, 31
Automobile, Pacte, **31**:11
Automobiles, **30**:50
Automobiles, produits, **30**:48
Communauté européenne, **17**:12
Libre-échange canado-américain, Accord, **30**:11-5
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:12-4; **30**:11-5, 33-8, 41, 48-50; **31**:7-12, 22, 29-34; **34**:56-8, 60; **35**:30-3
Mexique, **17**:12; **30**:48-9

McDonald, Wendy (Chambre de commerce de Vancouver)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:115-7

McDonough, Alexa (Caucus du Nouveau parti démocratique de la Nouvelle-Écosse)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:5-27

McEachern, Alex (Caucus du Nouveau parti démocratique de l'Alberta)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:61-77

McEwen, John (Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **39**:17-33

McKenna, Frank. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Médias. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Meldrew, Cec (Anciens combattants contre les armes nucléaires)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:129-30
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord

Mendez Savage, Benjamin (Access Mexico Consulting Corporation)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:52-5, 57-60

Métallurgistes unis d'Amérique. *Voir* Commerce international—Politique; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Meubles, industrie. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord

Mexicains. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Réfugiés, statut, demandes

Mexico. *Voir* Mexique

Mexique
Autochtones, situation, **34**:40, 42
Automobile, industrie, caractéristiques, **31**:24-5
Banques canadiennes, présence, **32**:17
Banques, situation, **32**:6
Commerce
Libéralisation, **23**:48; **25**:116
Obstacles, **22**:27, 36
Compagnie d'assurance-vie Manufacturers, implantation, **36**:7, 10-2, 14-5, 17, 20-1
Dette extérieure, **26**:34
Différends, règlement, procédure, **25**:64
Droits de la personne et corruption politique, **23**:126; **26**:32; **34**:47
Affaires extérieures, secrétaire d'État, propos, **18**:11-2; **22**:73-4
Amnistie internationale, rapport *Mexico, Torture With Impunity*, **17**:35-6; **18**:9; **34**:41-4
Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine, rapport, **34**:39-41
Réseau canadien d'action, position, **18**:9-10
Économie, taux de croissance, **17**:5
Entreprises canadiennes, défis, **19**:5-6; **22**:48-52
Environnement, protection
Canada, assistance, **13**:33-4; **22**:55-6
Gouvernement mexicain, **22**:56
Lois et règlements, **3**:11; **15**:9; **22**:55-6; **26**:32
Normes, **17**:10-1, 15; **19**:26-7; **22**:50-1, 54
Exportations, augmentation, **13**:7, 23-4
Ford, usine, travailleurs, cas, **25**:123
Forêts, produits, marchés, **22**:56-8
Guadalajara, conduites de gaz, explosion, **34**:40
Investisseurs, attrait, **17**:12
Japon, intérêt, **22**:59; **30**:48
Maquiladoras, zone, travailleurs, conditions, **22**:51, 54, 134; **23**:48, 67; **24**:120-1, 125-6; **25**:91-2; **26**:32; **29**:36, 48; **33**:11, 15; **34**:13-4, 23-5; **37**:87-8

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Travailleurs canadiens de l'automobile
Position, **30**:22-6, 35-7
Voir aussi sous le titre susmentionné Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada, position
Ultimateast Data Communications Ltd., position, **38**:45, 47, 50, 52
Vins, industrie, répercussions, **21**:78-9
Walker, Michael, directeur exécutif du Fraser Institute, propos, **21**:30, 34, 50; **22**:5, 7, 15, 72-3, 127
Western Canadian Wheat Growers' Association, position, **24**:96-100
Winnipeg Water Protection Group, position, **24**:124-7
Voir aussi GATT, négociations—Libre-échange canado-américain, Accord—Et libre-échange

Loewen, Shirley (Conseil des Canadiens (Manitoba))
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:31-2

Lujan, Bertha (Coalition québécoise sur les négociations trilatérales)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:35-6, 43-6

Macdonald, Commission. *Voir* Libre-échange, accords

MacDonald, l'hon. David (PC—Rosedale)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **15**:29-30

MacFarlan, Jim (Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:100

Mackay, Sandy (Fédération du travail de l'Î.-P.-É.)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **37**:66-82

MacLaren, l'hon. Roy (L—Etobicoke-Nord)
Allemagne—Canada, commerce, **8**:10-1
Allemagne, 7:8; **8**:12-3
Automobile, industrie, **31**:20, 27
Automobiles, **31**:27
Automobiles, produits, **30**:52
Banques, **5**:15
Bois d'oeuvre, exportations, **21**:37-8
Colombie-Britannique, **21**:81-3
Colza, **24**:9-10
Commerce, **30**:27-8; **39**:30-1, 58
Promotion, programmes, étude, **4**:11-2, 29-30
Commerce interprovincial, barrières, **4**:12; **5**:15; **17**:10; **21**:10, 81-2; **39**:31
Communauté des États indépendants, **8**:14
Communauté européenne, 7:9-10; **8**:10
Compétitivité, **5**:15
Connors Brothers Ltd., **39**:39
Coopératives, **39**:69
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **5**:14; **6**:22-3; 7:8-11, 15; **8**:9-14
GATT, négociations, **19**:10; **24**:50; **30**:39
Examen, **2**:7-10, 24
Investissements étrangers, **4**:12
Libre-échange, accords, **21**:10
Libre-échange canado-américain, Accord, **13**:28-9; **26**:13; **30**:19

MacLaren, l'hon. Roy—*Suite*
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **13**:11-3, 26-9, 34-7; **14**:8, 10-1, 19-20, 26-8; **17**:9-10; **18**:51; **19**:10-1, 16; **21**:10-2, 19, 37-9, 57-9, 65, 81-3; **24**:9-11, 46-7, 49-51; **26**:12-5, 71; **30**:18-20, 26-8, 39, 51-2; **31**:18-20, 27; **39**:8, 29-31, 39-40, 43, 58, 68-70
Main-d'oeuvre, adaptation, **17**:9
Mexique, **17**:10
Pêches, industrie, **21**:57-9
Sous-comité, séances à huis clos, présence, **11**:29; **40**:53
Thon, pêche, **21**:65

MacPhail, Joy (Assemblée législative de la Colombie-Britannique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:118-22
Voir aussi Sous-comité—Témoins

MacRae, Don (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **20**:4-7, 16-7, 19-21, 27-9

MacWilliam, Lyle Dean (NPD—Okanagan—Shuswap)
Bois d'oeuvre, exportations, **21**:72
Eau, ressources, **21**:32, 40
Libre-échange canado-américain, Accord, **21**:105-6
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:15, 30-2, 34, 39-41, 69, 72-4, 105-6, 116-7; **22**:5-6, 9-12, 15, 21, 24-5, 31, 67, 72-3
Sous-comité, **21**:41, 116-7; **22**:5-6, 24-5
Télécommunications, **22**:10-1
Téléphone, services, **22**:10

Maguire, Larry (Western Canadian Wheat Growers' Association)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:95-111

Main-d'oeuvre, adaptation
Association des manufacturiers canadiens, approche, **17**:9-10
Dépenses, comparaison avec d'autres pays, **29**:33
Programmes, **35**:28-9
Voir aussi Automobile, industrie; Économie—Mondialisation et restructuration; Libre-échange, accords; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Nouvelle-Écosse

Manitoba. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Manitoba Action Committee on the Status of Women. *Voir plutôt* Comité manitobain d'action sur le statut de la femme

Manitoba Fashion Institute
Description, **28**:12

Manley, John (L—Ottawa-Sud)
Agence de promotion économique du Canada atlantique, **32**:34
Libre-échange canado-américain, Accord, **32**:32
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **32**:14-6, 31-5
PME, **32**:33-5

ManuVie. *Voir* Compagnie d'assurance-vie Manufacturers

Manzara, Frank (Réseau canadien d'action (Alberta))
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:5-6, 14-6, 20

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Services, secteur
Avantages, **22**:37
Industries locales, répercussions, **21**:16-9
Obstacles, **3**:8
Répercussions, **34**:16-7
Révision de 1998, **34**:20-1
Société des fabricants de véhicules à moteur
Position, **31**:6-7
Voir aussi sous le titre susmentionné Négociations
Society Promoting Environmental Conservation, position, **21**:63-4
Solutions de rechange
Accords multilatéraux, **21**:58-9; **25**:94-5; **39**:8, 13
Accords sectoriels, **22**:19-20, 22, 25; **25**:5-6, 26; **29**:42, 52; **30**:26, 37-9; **31**:28
Alliances, renforcement et développement durable, **22**:94
Commerce international, politique et économie, stratégie nationale, **24**:75
Congrès du travail du Canada, proposition, **25**:94
Développement durable et équitable, stratégie, **39**:52-4
Fédération du travail du Manitoba, **24**:81, 86-7
Intégration économique et sociale, modèle, **18**:37, 43
Marché commun, **39**:8
Réseau canadien d'action, approche, **18**:20-1
Stratégie industrielle nationale, **38**:65-6, 73
Voir aussi sous le titre susmentionné Différends, règlement, procédures
S.R. Telecom Inc., répercussions, **27**:6
Subventions
Code, **13**:27-9; **14**:8-10; **17**:35; **19**:8, 10-2, 14-5, 30; **20**:18-9, 24; **21**:19-20; **22**:33-4, 119-20; **23**:39-40, 50; **25**:36, 62-4, 119; **26**:29, 71; **29**:34; **30**:20; **33**:34-5
Voir aussi sous le titre susmentionné Environnement, protection; Exportations; Main-d'oeuvre, adaptation
Syndicat canadien de la fonction publique, position, **29**:5-15, 23
Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada, position, **33**:21-6
Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés, position, **21**:43-9, 59
Syndicat des travailleurs en télécommunications, position, **22**:5-8, 19
Syndicat national des cultivateurs, consultations, **37**:12-3
Syndicat national des cultivateurs (Île-du-Prince-Édouard), position, **37**:5-12
Syndicats, position, **26**:37
Télécommunications (Chap. 13), **17**:28
Bell Canada et Northern Telecom, répercussions, **26**:66-7
Entreprises étrangères, **22**:7-12, 14-7, 20-4, 73; **23**:8; **26**:67-8; **27**:10-1; **33**:23-4
Harvey, George, président d'Unitel, propos, **22**:8, 22-3
Marchés, **19**:22; **22**:107, 116-7; **23**:101, 107; **33**:31-3
Possibilités, **22**:37
Répercussions, **26**:27-8; **33**:38
Réseaux et services publics, accès et recours (art. 1302), **26**:66
Services améliorés ou à valeur ajoutée (art. 1303), **22**:7-9, 17-8, 23; **26**:67; **33**:35-6
Services de base, exclusion, **22**:9, 20, 117
Télécommunications, projet de loi C-62, relation, **22**:6-7

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Ten Days for World Development—Greater Moncton, position, **39**:50-4
Ten Days for World Development, P.E.I., position, **37**:86-91, 96-7
Terre-Neuve
Gens d'affaires, position, **38**:58
Répercussions, **37**:70; **38**:64-8, 71, 75-7, 79-81
Textile et vêtement, industries, répercussions, **28**:14-6, 20, 25, 27-8, 31, 33, 35; **33**:6-10, 12
Textiles et vêtements (Chap. 3—Annexe 300-B)
Contingents tarifaires, **28**:12-3, 17-8, 26, 30; **33**:8
Droits de douane, élimination (Section 2), **28**:10, 16, 31
Filés, règle, **28**:13
Négociateurs canadiens, comportement, **13**:19-20; **28**:13-4, 26
Règles d'origine, **13**:20; **21**:21; **23**:97, 118; **26**:39-41; **28**:9, 26, 28, 33; **33**:8-9
Répercussions, **14**:10-1; **24**:44, 89-91; **26**:18-20, 26-7
Restrictions, levée, **3**:10
«Vêtement en laine», définition (Section 10), **33**:9, 13-4
Thurow, Lester, théoricien, remarques, **23**:64, 73; **29**:17-8; **32**:11-2
Traitement national (Chap. 3—Section A)
Billes de bois de toutes essences (Annexe 301.3(1)), **21**:73-4
«Produits d'une autre Partie» (art. 301.1), **21**:26-7, 30-1, 36-7; **23**:81; **24**:44-5
Sociétés transnationales, **17**:24; **22**:124-5
Voir aussi sous le titre susmentionné Services, commerce transfrontalier; Services financiers
Transports
Fiscalité, régime, répercussions, **24**:63-6, 71-3
Intégration Nord-Sud, **17**:28; **23**:8-9, 113; **24**:79
Marchandises dangereuses, transport, **24**:68
Règlements, harmonisation, **24**:62-4
Répercussions, **24**:60-2
Transports aériens
Exclusion, **23**:8; **24**:62
Maintenance et services spéciaux, inclusion, **23**:8; **38**:7, 11
Réglementation, répercussions, **38**:6-7
Transports terrestres, concurrence, **22**:50; **24**:74-5, 88
Travail, normes
Absence, **23**:12, 113; **24**:42-3
Accords parallèles, **19**:10, 12; **22**:54; **24**:47; **26**:24; **35**:6, 56
Mécanisme, inclusion, **19**:7
Répercussions, **23**:114; **33**:26-7
Voir aussi sous le titre susmentionné Mexique—Main-d'oeuvre
Travailleurs
Adaptation. *Voir plutôt sous le titre susmentionné* Main-d'oeuvre, adaptation
Mobilité, **33**:11, 19-20
Perception, **23**:52
Répercussions, **24**:127-9; **25**:120-1; **29**:34, 36-7; **32**:11-3; **33**:12; **35**:4-5, 13-4, 16; **37**:55-6, 68-9
Voir aussi sous le titre susmentionné Canada, répercussions; Préambule
Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile
Consultations, **33**:17
Position, **33**:5-13, 15

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Préambule—*Suite*
Travailleurs, droits, **22**:50; **23**:13; **34**:35
Principes fondamentaux, **22**:63, 68-70
Produits agricoles
Répercussions, **22**:126-7; **23**:106, 117
Voir aussi sous le titre susmentionné Agriculture
Propriété intellectuelle (Chap. 17)
Brevets (art. 1709(12)), protection, **13**:23; **17**:28; **18**:22; **22**:107, 109-11, 125-6; **23**:10-1, 49; **24**:43-4, 50-1, 88-9; **25**:7, 93, 117-8; **33**:24-5, 33; **35**:6, 10; **36**:33-4; **37**:50; **38**:35-7, 42, 52
Brevets (modification), projet de loi C-91, répercussions, **13**:22-3; **19**:37-8; **21**:89, 92, 94, 102; **22**:74-5; **23**:53, 113; **24**:29-30, 43, 51, 57, 79; **26**:30
Commission tripartite, **13**:34
Différends, règlement, procédure, **14**:26-8
Diversité biologique, **15**:41; **26**:30
Exclusion, **18**:19
GATT, dispositions, **19**:29, 37
Pénalités et sanctions (art. 1717), **26**:30
Protectionnisme
Répercussions, **21**:21-2
Voir aussi sous le titre susmentionné Canada—Marché, part, augmentation; États-Unis
Provinces
Consultations, **3**:11
Implication, **26**:60
Répercussions, **24**:44-5, 49, 80; **25**:93, 117; **29**:8; **37**:50, 52, 57, 80
Voir aussi sous le titre susmentionné Achats; Investissements
Provinces de l'Atlantique
Besoins, **25**:6, 32-4
Répercussions, **25**:75-6; **38**:76; **39**:6
Provinces de l'Ouest, répercussions, **30**:18
Québec
Main-d'oeuvre, adaptation, **26**:14-5
Répercussions, **17**:41-2; **18**:23; **26**:17-8, 24, 26-7, 68
Rapport au Comité, **40**:1-52
Ratification
Processus, **3**:20-1; **22**:76, 97; **25**:39, 45, 81
Signature, date, **13**:8, 12-3; **18**:24; **22**:119
Voir aussi sous le titre susmentionné Canada; États-Unis
Règles commerciales
Critiques, **25**:35
Inclusion, **19**:8, 10-5, 24-5
Précision, **22**:106
Voir aussi sous le titre susmentionné Différends, règlement, procédures; GATT
Règles d'origine (Chap. 4)
Dispositions, **24**:8-9
Mise au point, **3**:8, 10, 14; **17**:8
Objectifs, **13**:21; **19**:23
Précision, **23**:97
Voir aussi sous le titre susmentionné Automobiles, produits; Textiles et vêtements
Reimer Express Enterprises Ltd.
Consultations, **24**:60
Position, **24**:60-2, 69, 71, 82-4

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Rejet, **37**:6
Voir aussi sous le titre susmentionné Canada
Renégociation, **24**:34; **25**:18, 76-7; **26**:28, 68, 70; **29**:43; **34**:49-50, 52
Renseignements
Accès, **18**:36, 42-3, 51-2; **22**:5
Confidentialité, **22**:38
Réseau canadien d'action
Position, **18**:5-9, 17-8, 20-1; **22**:96
Voir aussi sous le titre susmentionné Négociations; Solutions de rechange
Réseau canadien d'action (Alberta), position, **23**:7-16, 19-20
Réseau canadien d'action (Colombie-Britannique), position, **22**:89-94
Réseau mexicain d'action face au libre-échange
Agenda social, **26**:43-5
Position, **26**:35-6
Ressources naturelles
Accès, ouverture, **21**:73
Conservation, **15**:9, 21, 33, 38-40
Répercussions, **25**:114-5; **37**:93
Retrait (art. 2205), **17**:32-3; **22**:78, 94; **23**:115; **26**:68
Préavis, **16**:24; **22**:90-1; **23**:15
Ritchie, Gordon, position, **16**:22-4; **33**:34; **35**:54
Salinas de Gortari, Carlos, président du Mexique, déclaration, **22**:50
Santé, services
Exclusion, **14**:16; **18**:34-6, 41-2; **21**:102-3; **23**:99
Répercussions, **21**:86-8, 91, 93-5, 97-8, 102; **22**:79
Secteur manufacturier, répercussions, **17**:4-9, 13-5, 17; **18**:31, 39; **21**:14, 23
Secteur public, répercussions, **29**:5-6, 8, 14, 18-21
Secteur secondaire, répercussions, **21**:63, 65-7
Sécurité sociale, services
Exclusion, **14**:16; **18**:34-6, 41-2
Répercussions, **22**:79, 87, 91-2; **23**:126-7; **25**:120; **34**:12, 21; **37**:68, 94
Services, commerce transfrontalier (Chap. 12)
Application, champ et portée (art. 1201), **22**:80; **34**:35-6; **38**:13
Dispositions, **23**:102
Éducation, **22**:79-87, 94-5, 99
Normes linguistiques, répercussions, **22**:95-6
Présence locale (art. 1205), **22**:81; **29**:9
Reconnaissance professionnelle (Annexe 1210.5), **22**:84-6
Réserves (art. 1206), **22**:82-3; **25**:63-4; **34**:36
Restrictions quantitatives (art. 1207), **22**:83-4
«Services professionnels», définition (art. 1213), **22**:84
Services publics, **29**:9-11
Traitement national (art. 1202), **22**:81; **29**:9-10
Services financiers (Chap. 14)
Accord sectoriel, **32**:17-8
Différends, règlement, procédure, **14**:19; **32**:5, 10-1
Dispositions, **36**:10, 17
Données, traitement à l'étranger, **34**:22, 28
Marchés, **23**:101
Principes, **32**:5, 9-10, 13-4
Répercussions, **32**:15-6
Sauvegarde, mesures, **32**:8
Traitement national, **32**:13-5

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Mexique—*Suite*
Environnement, protection
Lois, respect, **13**:34
Négociations parallèles, **3**:26
Normes, **19**:26-8; **21**:19-20, 64-8, 71-2; **22**:108, 111, 120; **23**:99; **25**:77; **26**:9, 21-2; **29**:47-9; **36**:28-9; **38**:60; **39**:66-7, 70-1
Répercussions, **15**:27-9
Exportations, répercussions, **23**:107
Forces démocratiques, répercussions, **34**:32-4
Groupes d'opposition, **26**:46
Importation, licences, **3**:8
Investissements, **3**:9
Main-d'oeuvre à bas salaires et normes de travail, **14**:21-2; **18**:31-3, 39, 49; **19**:6-7, 12-4, 16; **21**:12-3; **23**:48-9, 102, 108-9, 114-5, 119; **24**:98; **26**:9-10, 21-2, 33-4; **33**:26-7; **35**:5-7, 10, 12, 27, 54; **36**:27-8; **37**:52
Maquiladoras, zone, **17**:11; **18**:32, 39-40; **23**:109-10, 118; **24**:78, 125-6; **25**:104-6, 116; **34**:23-5
Marché, **3**:7, 9; **17**:4-9, 15-7, 19-20; **18**:32-3, 40; **19**:4-5, 17-22; **22**:36-7, 49-50, 107-8; **23**:74, 96, 110; **24**:96-7, 107-10; **25**:76, 93; **27**:5; **29**:28, 48; **30**:5, 7-8, 13; **32**:6-9; **35**:50, 52-5; **36**:5, 7, 9-10
Mordida (pots-de-vin), pratique, **24**:23-4
Niveau de vie, **3**:11, 23-4; **13**:33; **23**:109, 119; **26**:33; **34**:14; **35**:38; **39**:7
Normes, **17**:38-9; **33**:11, 22-3; **34**:32
Orientation, **22**:52-3, 58-9
Pétrole et gaz, **23**:84-6, 88, 94, 116
Politiques, convergence, **5**:23
Répercussions, **24**:79, 83-4; **25**:122; **37**:52-3
Répression politique, **21**:24
Utilisation comme porte d'accès aux marchés de l'Amérique centrale et du Sud, **26**:51
Voir aussi sous le titre susmentionné Énergie et produits pétrochimiques
Mise en oeuvre, période, **31**:4
Négociations
Avancement, bilan, **3**:8-12, 15
Groupes d'intérêt, **32**:20, 27
Milieux d'affaires, **23**:112
Négociateurs canadiens, **14**:21
Projets de texte, **3**:11
Réseau canadien d'action, participation, **18**:5; **23**:16
Séances d'information, **1**:6-7; **3**:12, 16-7, 28-9
Secret, **15**:24; **23**:112; **26**:24; **34**:37; **37**:5, 74
Société des fabricants de véhicules à moteur, lettre, **31**:4-6
Sous-comité, consultations, **3**:12
Transports, ministère, **38**:6, 10-1
Voir aussi sous le titre susmentionné Accords parallèles; GATT; Marchés publics; Mexique—Environnement, protection; Textiles et vêtements
Newfoundland & Labrador Coalition for Equality, position, **38**:22, 32-3
Normes et règlements continentaux, **17**:27
Normes techniques. *Voir plutôt sous le titre susmentionné* Mesures normatives
Nouveau-Brunswick, répercussions, **39**:20
Nouveau parti démocratique, position, **26**:68; **38**:39
Caucus du Nouveau parti démocratique de la Nouvelle-Écosse, position, **25**:16, 24

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Nouveau parti démocratique, position—*Suite*
Caucus du Nouveau parti démocratique du Manitoba, position, **24**:46-7, 49
Nouveau parti démocratique Canada-Québec, position, **26**:68-70
Nouveau parti démocratique de Terre-Neuve, position, **38**:68
Nouveau parti démocratique du Nouveau-Brunswick, position, **39**:8-9
Nouvelle-Écosse
Gouvernement, position, **25**:98
Position, **25**:6, 8-10, 15
Répercussions, **25**:9-11, 14-5, 102
Novacor Chemicals Limited et pétrochimie, industrie, position, **23**:26-9, 32
Objectif (Chap. 1), **15**:5
Environnement et conservation, accords (art. 104), **21**:29-31
Obligations, étendue (art. 105), **23**:7; **25**:8-9, 113; **26**:65; **38**:66
Voir aussi sous le titre susmentionné Canada; Règles d'origine
Opposants, arguments, **36**:26-30
Organisation catholique canadienne pour le développement et la paix, position, **37**:54-5
Organisation nationale anti-pauvreté
Position, **18**:26-43
Préoccupations, présentation sous forme de questions, **18**:53-4
Oxfam Canada
Position, **22**:128-32; **34**:29-38
Voir aussi sous le titre susmentionné Droits de la personne
Parti libéral du Canada
Position, **22**:78, 97, 102; **24**:113; **25**:17-8, 76; **26**:68; **37**:58, 63-6; **38**:39, 82
Voir aussi sous le titre susmentionné Accords parallèles
Pâtes et papiers, industrie, répercussions, **3**:18-20; **33**:34
Pauvreté, répercussions, **22**:123-6, 130; **38**:24-5
Pays autres, adhésion. *Voir plutôt sous le titre susmentionné* Accession, clause
Pêches, industrie, répercussions, **21**:43, 47-9, 57, 60-2; **38**:25-33, 35-8, 43-4
Peerless Clothing Inc., répercussions, **28**:11
Pensions, régimes, exclusion, **14**:17
Perry, Edith, inquiétudes, **37**:92-5
Perspectives d'avenir, **26**:12
Pipelines non énergétiques, inclusion, **21**:31-2
PME
Adaptation, **32**:23
Position, **32**:19-24, 26
Répercussions, **17**:17-8; **32**:24-5, 30
Pollabauer, John Eric, position, **39**:56-7
Pollution Probe Foundation
Préoccupations, **15**:6-13
Proposition, **15**:32-3
Prairie Pools, position, **24**:6-9, 32, 53, 69, 82-4, 92
Conseil des Canadiens (Manitoba), position, **24**:31
Préambule
Développement durable, **15**:6
Environnement, protection, **15**:6; **22**:50

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Gouvernements, pouvoirs
Démocratiques, répercussions, **34**:56-7, 59
Sociétés transnationales, transfert, **18**:5-7, 21, 37, 43; **22**:90, 93, 124; **23**:14, 45; **25**:20, 116; **34**:32; **35**:22, 30, 39; **37**:49, 68; **38**:41-2, 64
Groupes environnementaux, surveillance, **15**:13
Hi Point Industries, répercussions, **38**:54, 58-9
Hommes et femmes d'affaires, admission temporaire (Chap. 16), dispositions, **25**:46-7; **33**:11
Horticulture, industrie, répercussions, **37**:9-10
Humans Against Resource Deprivation, position, **25**:107-9
Hydro-Québec, répercussions, **26**:65-6
Île-du-Prince-Édouard, répercussions, **25**:117; **37**:70-1, 73, 83-5
Importance, **16**:4
Institut canadien des manufacturiers du vêtement, position, **28**:9-12
Institut canadien des textiles, position, **28**:25-6, 34-5
Institut C.D. Howe
Étude, **35**:46
Position, **35**:47-51
Institutions financières
Répercussions, **22**:107, 115; **23**:113; **24**:80, 90
Voir aussi sous le titre susmentionné Entreprises
Investissements (Chap. 11—Section A)
Dirigeants et conseils d'administration (art. 1107), **23**:14
Dispositions, **23**:102; **29**:5-6
Environnement, protection, mesures (art. 1114), **13**:20; **15**:9-10, 16-7; **25**:113-4
Expropriation et indemnisation (art. 1110), **22**:113
Libéralisation, **38**:12-3
Portée et champ d'action (art. 1101), **21**:47; **29**:9
Prescriptions de résultats (art. 1106), **17**:24, 27; **23**:13; **25**:112; **29**:12
Provinces, politiques, **13**:29-30
Transferts (art. 1109), **23**:14
Voir aussi sous le titre susmentionné Canada, répercussions; Énergie et produits pétrochimiques; Mexique
Jacques, Whitford et associés, position, **25**:45
Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada, position, **30**:42-8
Japon, contestation devant le GATT, **29**:28
Jeunes, répercussions, **37**:93
Katescorp, répercussions, **28**:11
Lacunes, **36**:35
Langage juridique, public, compréhension, **20**:25-6
Libre-échange canado-américain, Accord
Comparaison, **16**:17-8; **17**:23; **19**:4-5; **22**:130; **23**:113; **24**:77
Différends, règlement, procédures, comparaison, **20**:4-15, 18, 22, 24-5; **21**:22-3; **22**:33-5; **23**:7; **27**:7-8
Modèle, **13**:8; **18**:5; **22**:26, 33; **23**:116; **24**:24-5, 96, 124; **25**:85, 93; **26**:8, 13; **33**:13; **37**:68; **39**:18
Répercussions, **3**:7-8
Libre-échange, principes, contravention, **29**:29-30
Lois commerciales
Reconnaissance, **16**:5
Voir aussi sous le titre susmentionné États-Unis

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Main-d'oeuvre, adaptation
Accords parallèles, **13**:11-3; **16**:25; **17**:33; **21**:121; **22**:120; **25**:81; **33**:14; **35**:8-9, 11-2, 56; **36**:32-3
Normes, **35**:7, 10-3
Programmes, **3**:27; **13**:21; **18**:33-4, 40-1, 45-6; **22**:121; **23**:104-5; **26**:15, 37-9; **32**:11-2; **33**:5, 10, 18-9; **36**:35-7
Répercussions, **25**:104; **26**:53-4
Subventions, **35**:56-7
Voir aussi sous le titre susmentionné Québec
Manitoba
Gouvernement, position, **24**:40, 43, 47, 53, 59, 124
Répercussions, **24**:45-6, 48, 88-90
Marché du travail, répercussions
Flanagan, Robert, article, **21**:6, 22
Gunderson, Morley, articles, **21**:5
Marchés publics (Chap. 10)
Négociations (art. 1024), **29**:12
Ouverture, **17**:27
Portée et champ d'application (art. 1001), **29**:11-2
McKenna, Frank, premier ministre du Nouveau-Brunswick, position, **39**:11-2
Médias, approche, **36**:22, 26-7
Mesure rétrograde, **15**:25-6
Mesures non tarifaires (Chap. 3—Section C)
Droits, taxes ou frais, adoption ou maintien (art. 314), **21**:24
Exportation, autres mesures (art. 315), **21**:28
Importations et exportations, restrictions (art. 309), **3**:8, 27
Mesures normatives (Chap. 9)
Droits et obligations (art. 904), **15**:8, 35-6
Harmonisation, **15**:22-3, 34; **23**:11-2, 22-5, 98
Normes canadiennes, **3**:10; **23**:49
Obligations, étendue (art. 902), **15**:8
Risques, évaluation (art. 907), **15**:8
Mesures sanitaires et phytosanitaires (MSP) (Chap. 7—Section B)
Dispositions, **24**:20-1
Normes, **15**:22-4; **23**:98; **37**:10
Risque, évaluation et niveau de protection (art. 715), **37**:10-1, 16-8, 23, 39
Métallurgistes unis d'Amérique, position, **29**:26-40
Mexicains, position, **34**:14
Mexique
Accord bilatéral, répercussions, **30**:38-9; **31**:28-9; **32**:39-40; **33**:36-40; **35**:45-8
Agriculture, **23**:118-20
Ajustement structurel, programmes, **378**:89, 97
Application progressive, **26**:33
Automobile, Décret, **31**:5, 25-6
Automobile, industrie
Entreprises étrangères, **31**:5
Main-d'oeuvre à bas salaires, **31**:8-12, 29-34
Avantages, **30**:13; **36**:30
Consultations publiques, **26**:35
Droits de la personne, **18**:9, 15; **24**:80-1, 85-6; **39**:7, 54-5
Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine, rapport, **17**:37; **18**:10; **22**:131; **34**:38-41
Dumping social, menace, *The Social Charter: Implications of NAFTA, A Canada-U.S. Outlook*, brochure, **19**:16-7

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Entreprise privée, secteur
Consultations, **3**:11
Rôle, **26**:16-7
Entreprises
Adaptation, **36**:41-2
Déménagement, **23**:53-4; **24**:78; **25**:21; **30**:6; **33**:11, 14, 22; **35**:28; **39**:8
Institutions financières, assistance, **32**:15-7
Position, **24**:94; **29**:29
Profits, **25**:20, 24-6
Répercussions, **23**:100-1
Entreprises d'État
Définition, **17**:28
Répercussions, **25**:113, 117; **38**:41
Voir aussi sous le titre susmentionné Concurrence; Mexique—Automobile, industrie; Télécommunications
Environnement, protection
Accord de libre-échange nord-américain: Examen environnemental du Canada, document, **14**:8
Accords internationaux et accords commerciaux, liens, **15**:10-1, 14-5, 17, 21, 33-4, 36-7, 41; **17**:11; **19**:7; **23**:25
Accords parallèles, **13**:11-3; **16**:25; **17**:33; **19**:10, 12; **21**:19, 121; **22**:45-6, 54, 120; **24**:47, 123; **25**:76; **26**:9, 24; **35**:6, 56; **36**:30-2; **39**:69
Commission nord-américaine sur l'environnement, **15**:12, 16-8, 30-2, 43-4
Différends, règlement, procédure, **14**:19; **16**:20-1; **25**:69, 76
Dispositions, **13**:27-8; **15**:12-3; **21**:19; **23**:99; **24**:124; **26**:28
Normes, **3**:10-1; **15**:10, 18-9, 26-8, 31-2, 34-5, 37; **17**:29; **19**:7, 12; **21**:64; **22**:120; **23**:12-3, 23, 25, 117-8; **24**:42, 47-8, 53-7; **25**:76-7; **26**:8-9; **35**:51, 56
Pannell, Brian, position, **24**:55, 57
Partenaires, obligations et capacité, **15**:6-7, 34
Répercussions, **15**:20-1, 24-6, 28; **21**:63, 68-9; **22**:44-5; **25**:113-4
Sierra Club des États-Unis, Polk, document, **24**:48, 53-6
Subventions, **15**:8-9, 17
Voir aussi sous le titre susmentionné Accession, clause; Canada—Marché, part, augmentation; Investissements; Mexique; Objectifs; Préambule
États-Unis
Conditions sociales, **37**:69
Emplois, répercussions, **29**:52
Economic Policy Institute, projections, **18**:30, 39
Export Enhancement Program, **24**:8, 11-2, 15-7, 39, 87, 92-3, 103, 105-7; **37**:9, 21
Gains, Stanford, James, étude, **23**:62-4, 67-8
Intérêts, **25**:92, 124-5
Lois commerciales, **22**:40, 119, 122
Marché, **14**:8, 19; **26**:53; **29**:34; **32**:31-2; **35**:51
Protectionnisme, **25**:33, 40-1; **26**:65, 72
Ratification, **18**:25
Voir aussi sous le titre susmentionné Canada
Étude, **3**:4-33; **12**:6-31; **13**:6-37; **14**:4-32; **15**:5-44; **16**:4-29; **17**:4-42; **18**:4-57; **19**:4-38; **20**:4-29; **21**:5-121; **22**:5-138; **23**:5-129; **24**:5-132; **25**:5-126; **26**:5-74; **27**:4-12; **28**:5-36; **29**:4-52; **30**:4-54; **31**:4-35; **32**:4-40; **33**:4-40; **34**:5-61; **35**:4-61; **36**:4-46; **37**:5-98; **38**:5-83; **39**:5-71; **40**:53
Exploitations agricoles, répercussions, **37**:93-4

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Exportateurs, répercussions, **27**:7
Exportations
Subventions, dispositions, **24**:8-9, 11
Voir aussi sous le titre susmentionné Mesures non tarifaires; Mexique
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, position, **32**:19-24
Fédération canadienne du travail
Implication, **35**:14-5
Mémoire, interprétation, **35**:19
Position, **35**:4-10
Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique, position, **22**:79-87
Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick, position, **39**:18-20
Fédération du travail de l'Alberta, position, **23**:44-50
Fédération du travail de l'Î.-P.-É.
Position, **37**:67-71
Questions prioritaires, **37**:73
Fédération du travail de Nouvelle-Écosse, position, **25**:85-96, 98-9
Fédération du travail du Manitoba
Position, **24**:75-81, 83-5
Voir aussi sous le titre susmentionné Solutions de rechange
Fédération du travail de la Colombie-Britannique, position, **22**:61-5, 78
Femmes
Répercussions, **24**:119-20, 127; **34**:11-2, 21-3; **37**:94
Voir aussi sous le titre susmentionné Hommes
Finances, ministre, exposé économique, répercussions, **24**:28-9
Forêts, industrie, répercussions, **17**:28; **21**:70-2; **33**:25-6, 35-6
Fraser Institute
Assessing NAFTA: A Trinational Analysis of the North American Free Trade Agreement, livre, **21**:5
Position, **21**:10
GATT
Comparaison, **18**:18-9, 21; **24**:94; **26**:7, 11-2, 69-71; **35**:40-1
Différends, règlement, procédures
Comparaison, **15**:15-6, 33-4; **16**:27-9; **17**:34-5; **20**:29; **29**:23-4
Recours, **19**:29; **20**:7
Modèle, **13**:8, 35-6; **15**:17; **19**:20; **22**:106, 109; **23**:7; **24**:35; **25**:16-7; **30**:43-4; **35**:48
Négociations, relation, **3**:28
Règles commerciales, intégration, **16**:5, 9, 11
Voir aussi sous le titre susmentionné Eau, ressources—Numéro; Japon; Propriété intellectuelle
General Motors, répercussions, **14**:30-2
Génie-conseil, services, répercussions, **25**:45-6
Goodman and Goodman, position, **31**:18
Gouvernement fédéral
Abdication, **23**:73-4; **29**:27
Mandat, **22**:119, 122; **23**:14-5, 44, 50; **25**:120; **26**:24; **32**:24-7; **33**:12; **34**:12; **37**:54, 83
Objectifs et orientation, **29**:30-4; **30**:22
Position, **38**:39
Stratégie, **39**:6

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Différends, règlement, procédures (Chap. 20)—*Suite*
Association des manufacturiers canadiens, position, **17**:20-1
Comités et groupes de travail (Annexe 2001.2), **20**:15
Commission du libre-échange (art. 2001), **20**:15
Secrétariat, liens, **20**:5-6
Décisions, examen, **29**:35
Délais, **19**:23; **20**:24-5
Efficacité, **13**:8
Experts-conseils, recours, **20**:6
Gouvernements, entente, **3**:10
Groupe de travail mixte des associations du barreau canadien, américain et mexicain, rapport, **20**:13
Groupes spéciaux, **16**:5-7, 19-22; **19**:8, 25; **20**:6-7, 26-8
Importance, **20**:19-20
Origine, **20**:28-9
Pays membres, souveraineté, répercussions, **20**:15-8
Pétrochimie, industrie, avantages, **23**:28, 37-8
Processus continu, **31**:5
Processus démocratique, répercussions, **29**:7, 22-3
Règles commerciales, intégration, **16**:5, 9-12
Solutions de rechange, **29**:22-4
Voir aussi sous le titre susmentionné Droits; Environnement, protection; GATT; Libre-échange canado-américain, Accord; Propriété intellectuelle; Services financiers
Documents
Accord, texte, disponibilité, **22**:24-5, 67, 79, 123
Description, **14**:7-8
Disponibilité, **37**:6
Et ébauche du traité, **3**:16
M. (Barrett), **3**:30-3
Études sectorielles, **12**:10-2, 29-30; **13**:9-10, 14; **14**:10-6; **22**:64-8, 114-8; **23**:120; **26**:57-9
M. (Barrett), **12**:13, adoptée, 16
Report, m. (McCreath), **12**:13-4, retirée, 15
Weekes, John, notes, **14**:23-5
Voir aussi sous le titre susmentionné Congrès des États-Unis
Dominion Textile Inc., position, **28**:27-8
Droits antidumping et compensateurs, différends, règlement (Chap. 19)
Application prospective (art. 1906), **25**:58
Consultations (art. 1907), **20**:10; **25**:58-9
Contestation extraordinaire, procédure (Annexe 1904.13), **16**:6, 8; **19**:25; **20**:11; **25**:59
Déterminations finales, examen (art. 1904), **20**:10-1
Dispositions, **13**:27-8; **14**:8; **17**:20-1, 29; **25**:58, 60
Examen, **13**:27-9; **14**:8-10; **17**:20-1, 29
Groupe spécial binational, examen (art. 1903), **13**:29; **14**:9; **20**:8-11; **23**:99; **26**:29
Protection (art. 1905), **20**:12
Interprétation, **20**:4-5
Législation interne, maintien (art. 1902), **20**:9
Législation nationale, modification (Annexe 1904.15), **25**:59
Protection (art. 1905), **25**:59
Winham, Gilbert R., position, **25**:68
Droits de douane (Chap. 3—Section B)
Drawback et report des droits (art. 303), **30**:8, 46; **31**:26

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Droits de douane (Chap. 3—Section...—*Suite*
Élimination progressive (art. 302), **3**:8; **13**:21
Remise (art. 304), **23**:97-8
Voir aussi sous le titre susmentionné Textiles et vêtements
Droits de la personne
Accords parallèles, **34**:50, 52, 59
Agence de surveillance tripartite, **34**:48-50, 52-4, 58, 60; **35**:30-1; **36**:45
Canada, approche, **34**:34-5, 37-8, 40-1, 47-8, 50-1, 54
Centre international des droits de la personne et du développement démocratique, position, **22**:130-1; **34**:44-9
Exclusion, **34**:35-6
Oxfam Canada, projet, **34**:31
Répercussions, **34**:51, 55-6, 60-1
Voir aussi sous le titre susmentionné Mexique
Droits démocratiques
Répercussions, **34**:32, 58
Voir aussi sous le titre susmentionné Canada
Dunkel, Arthur, rapport, réaction, **13**:35
Eau, ressources
Columbia, fleuve, Traité, répercussions, **21**:33
Exclusion, **23**:9; **24**:32-3, 125
Inclusion, **21**:43
Numéro tarifaire 2201.9 du GATT, **21**:27-8, 31, 34; **23**:9
Protection, **21**:27, 38-40; **22**:121-2
Question, **17**:26, 28; **21**:16-8, 25-32, 35-7; **23**:9-10, 49; **24**:115-6, 122-3; **36**:35
Souveraineté, **37**:92-3
Wilson, l'hon. Michael, ministre des Finances, déclaration, **21**:39-40; **24**:32-3, 125
Économie
ALENA: Évaluation économique selon une perspective canadienne, document, **14**:8; **26**:25, 39
Crise mondiale, contexte, **25**:107
Intégration nord-américaine et mondiale, processus, **26**:47-57, 61-2
Politique, intégration, **13**:6-7
Récession, **15**:19
Répercussions, **34**:21-2
Voir aussi sous le titre susmentionné Canada; Canada, répercussions; Solutions de rechange—Commerce
Élaboration, processus, critiques, **22**:62-3, 96
End Legislated Poverty, position, **22**:123-7
Énergie et produits pétrochimiques (Chap. 6)
Avantages, **16**:18-9
Canada, répercussions, **24**:118-9; **37**:57-8
Contrats, adjudication, **26**:29
Investissements étrangers, **23**:36-7
Marchés, **3**:10
Mexique, exemptions, **14**:22; **23**:28-9, 67, 79; **24**:117-8; **26**:29; **39**:47, 49
Proportionnalité, clause, **17**:25, 28; **21**:17
Réglementation, mesures (art. 606), **23**:79-82, 94, 98
Répercussions, **33**:24, 37
Réserves (Annexe 602.3), **23**:67, 91, 101; **24**:117-8
Ressources, partage inégal, **19**:13, 15; **21**:16-7
Entrée en vigueur (art. 2203), date du 1er janv. 1994, **22**:96-7; **24**:116; **37**:58, 81

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Canada, répercussions—*Suite*
Non-adhésion, **13**:7; **14**:30; **17**:13; **18**:7, 18; **21**:13-5, 112; **22**:43; **35**:47-8; **37**:42
PIB, pourcentage, **26**:48, 50
Quelle voie pour les Amériques?, document, **18**:5, 8, 12-4, 24
Randall, Stephen J., analyse, **23**:115-9
Secteur par secteur, données, **13**:14-6; **14**:10; **24**:38-9; **26**:50
Souveraineté nationale, **17**:32-3, 40-2; **18**:17; **21**:25, 41, 110-1, 120; **23**:14, 22, 49, 61-2, 113; **25**:28-9, 32, 111-2, 120, 124; **30**:36; **33**:21, 26, 37, 40; **36**:27, 29; **37**:83-4, 93
The Global Trade Challange, brochure, **24**:27
Travailleurs, **23**:48-9
Voir aussi sous le titre susmentionné Énergie et produits pétrochimiques
Canadian Helicopters Limited, répercussions, **38**:5-8, 10, 12
Canadiens
Consultations, **14**:13; **23**:16, 112; **25**:86; **30**:22, 35; **34**:15
Position, **18**:38, 50-2; **21**:118; **22**:39, 61; **23**:113-4; **24**:30-1, 82; **26**:24; **34**:12
Répercussions, **34**:11
Sensibilisation, **35**:22
Caucus du Nouveau parti démocratique de l'Alberta, position, **23**:61-8
Caucus du Nouveau parti démocratique de la Nouvelle-Écosse
Position, **25**:5-15
Voir aussi sous le titre susmentionné Nouveau parti démocratique, position
Caucus du Nouveau parti démocratique du Manitoba
Position, **24**:40, 42-9, 59
Voir aussi sous le titre susmentionné Nouveau parti démocratique, position
Central Park Residence Group, position, **24**:127-9
Céréales et oléagineux, répercussions, **24**:6-9, 20, 97
Chambre de commerce de Calgary, position, **23**:95-103, 107
Chambre de commerce de Vancouver, position, **22**:105-8
Membres, consultations, **22**:111-2
Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique, position, **25**:73, 75-7
Chambre de commerce d'Halifax, position, **25**:28-34
Chambre de commerce du Canada, position, **19**:19-23, 30
Charte sociale, **18**:36, 42; **34**:48, 57, 59; **35**:17-8; **39**:7, 30, 61
Citizen's Alternative Declaration, demandes, **22**:134-5
Clinton, Bill, président élu des États-Unis
Accords parallèles, position, **13**:11-3; **15**:12, 18, 32; **16**:25-6; **17**:33, 38; **18**:15; **19**:10; **20**:23; **21**:19, 120-1; **22**:45, 54; **24**:47; **25**:17-9, 45, 76, 81; **26**:9, 19-20, 24; **33**:14, 26, 30; **34**:49-50, 59-60; **35**:5-6, 9, 55; **36**:31; **38**:30, 69
Ministre, discussions, **13**:21
Position, **15**:24; **23**:93; **33**:30; **36**:30-1; **38**:79
Co-op Atlantic, position, **39**:61-3
Coalition québécoise sur les négociations trilatérales, position, **26**:24-34
Colombie-Britannique
Decima Research, enquête, **22**:30-2, 36
Gouvernement, position, **21**:99; **22**:43, 118-22; **23**:25, 75
Répercussions, **21**:120; **22**:36, 47-8, 81-5, 93, 106-7, 119, 121-2
Sondage, **22**:32, 38

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Comité canadien d'action sur le statut de la femme
Homologues américaines et mexicaines, rencontres, **34**:28-9
Position, **34**:11-21, 26-7, 29
Commerce
Déréglementation, système, **29**:28, 30-2, 47
Voir aussi sous le titre susmentionné Services
Commission canadienne du blé, répercussions, **24**:104-5
Commission d'action sociale
Arguments, **37**:64-5
Position, **37**:48-54
Commission d'action sociale et Réseau canadien d'action de l'Île-du-Prince-Édouard, position, **25**:116-9
Communauté européenne, modèle, **26**:34, 39; **33**:5, 11; **35**:38; **39**:7
Communautés catholiques, implication, **37**:56-7
Compétitivité
Amélioration, **3**:25
Voir aussi sous le titre susmentionné Canada
Concurrence, monopoles et entreprises d'État (Chap. 15)
Avantages, annulation ou réduction, **17**:25
Désignation (art. 1502), **22**:112-4; **25**:113; **26**:66; **29**:12-3
«Entreprise d'État», définition (Annexe 1505), **26**:65
Fonds d'investissement publics, **29**:13-4
Groupe de travail, établissement, **14**:9-10
Congrès des États-Unis
Documents confidentiels, note, **3**:28, 31-3
Question, importance, **15**:19
Congrès du travail du Canada
Personnes sans emploi, présence, **35**:22-4, 34
Position, **35**:21-8
Voir aussi sous le titre susmentionné Solutions de rechange
Connors Brothers Ltd., répercussions, **39**:35-8, 40-1, 43
Conseil canadien des chefs d'entreprises, position, **19**:4-10
Conseil des Canadiens, position, **17**:23-9
Conseil des Canadiens (Manitoba)
Position, **24**:24-8, 33, 35
Voir aussi sous le titre susmentionné Prairie Pools, position
Conseil des évêques catholiques du Mexique, position, **22**:60; **24**:87-8; **37**:56
Constitution économique et sociale, perception, **18**:5-7; **22**:131; **23**:14; **25**:110, 116; **26**:24; **29**:14-5, 26; **30**:23; **35**:21; **37**:49, 54, 57, 71
Coopératives
Adaptation, **39**:62-3
Répercussions, **39**:66
Crédibilité, **14**:22-3
Crispo, John, position, **36**:22-31
Défenseurs, arguments, **23**:62-4, 68-70; **25**:93; **39**:6
Développement international, répercussions, **22**:128, 132
Développement régional, répercussions, **25**:7, 118-9; **38**:37-8
Diagnostic Chemicals Limited, répercussions, **37**:29, 32
Différends, règlement, procédures (Chap. 20)
Accessibilité et transparence, **15**:11, 21, 23-4, 30, 33-4; **20**:16-7; **29**:7, 17, 22
Accords parallèles, répercussions, **20**:23
Amélioration, **14**:17-9; **16**:9; **22**:38, 106; **24**:98
Association des banquiers canadiens, position, **32**:10-1

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Association canadienne des producteurs pétroliers, position, **23**:78-80, 93-4
Association canadienne du droit de l'environnement, position, **15**:20-4
Association des banquiers canadiens
Position, **32**:4-5
Voir aussi sous le titre susmentionné Différends, règlement, procédures
Association des exportateurs canadiens, position, **27**:5-7, 11
Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada, position, **30**:5-11
Travailleurs canadiens de l'automobile, position, **30**:33-4
Association des manufacturiers canadiens
Position, **17**:4-9
Voir aussi sous le titre susmentionné Différends, règlement, procédures
Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique, position, **21**:86-97
Assurance-maladie, régimes, répercussions, **24**:29-30; **25**:120
Automobile, industrie
Accord global, **35**:37
Accord sectoriel, **31**:28-9
Chapitre, inclusion, **3**:18
Consultations, **30**:43
Répercussions, **19**:31; **23**:120-1; **24**:38; **35**:54
Sauvegardes, **31**:5
Voir aussi sous le titre susmentionné Mexique
Automobile, Pacte
Répercussions, **3**:10; **30**:44; **31**:8, 20, 25-6
Voir aussi sous le titre susmentionné Automobiles, produits
Automobiles, produits (Chap. 3—Annexe 300-A)
Automobile, Pacte, compagnies non signataires, répercussions, **30**:43, 45, 47
Contenu canadien, **17**:28; **23**:113; **24**:79
Déclarations, systèmes, **31**:5
Dispositions, **31**:25-6
Règlements, normes et procédures d'essai, **31**:5, 21
Règles d'origine, contenu (62,5%), **14**:11, 28-30; **19**:30-1; **21**:21-2; **23**:97, 100, 117; **26**:27; **29**:29; **30**:6, 8, 13-4, 18-9, 25-7, 34-5, 43-7, 51-2; **31**:18-20, 27-8; **35**:44; **39**:26, 29
Répercussions, **30**:21
Valeur ajoutée, **31**:5
Avantages, annulation ou réduction (Annexe 2004)
Dispositions, **15**:35
Voir aussi sous le titre susmentionné Concurrence, monopoles et entreprises d'État
Avantages et inconvénients, **21**:21-2, 114-6
Banque de Nouvelle-Écosse, position, **23**:53
Barrett, David, position, **22**:55
Barrières non tarifaires, question, **3**:8; **29**:5-6
Barrières tarifaires, abolition, **22**:107
Beau Diamond Management Consultants, position, **22**:135-8
Bétail, éleveurs, position, **24**:22
Bière, industrie, exclusion, **23**:51
Calderon, Jorge, député du Congrès mexicain, propos, **22**:64; **23**:119
Camionnage, industrie, répercussions, **17**:16; **22**:107, 111-2; **26**:28; **36**:35

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Canada
Adaptation et ajustements, **19**:31-7; **35**:59-60
Avantages et retombées, **13**:7-8, 15-7; **15**:29; **17**:15-7; **19**:4-5; **21**:112-3, 117-8, 120-1; **22**:47-50, 60, 105-8, 135-8; **23**:102-3, 106; **24**:49; **25**:29-30, 92-4; **35**:47
Ministre, déclaration, **29**:33-4
Compétitivité, déterminants, **26**:55-7
Consensus, **22**:62, 64-5, 70-1
Consultations publiques, **15**:30; **22**:62-7, 74-5; **25**:39-40; **26**:24, 28
Débat, **25**:5; **34**:11-2, 27
Droits démocratiques, abandon, **35**:42-3
Économie continentale, intégration, **25**:19-22, 28
Élections, tenue, **23**:50; **24**:120; **29**:26; **33**:12; **34**:12, 26-7; **37**:58-9, 76, 83, 86; **38**:32-4; **39**:25
États-Unis, approche, **3**:25
Examen environnemental, **24**:115, 121-7
Intérêts, **16**:9; **17**:5; **19**:21; **25**:23-4; **33**:29-30; **36**:26
Justification et raisons, **3**:22, 24-5; **15**:29; **22**:26; **23**:26-8, 32, 47-8, 52-3; **24**:66-7, 71; **26**:6-8
Lois, modification, **25**:39-40
Marché, part, augmentation
Environnement, produits, **21**:68-9
Initiatives, **13**:8-9; **39**:28
Protectionnisme, répercussions, **39**:26
Secteurs, **13**:24-5
Martin, Fernand, *L'impact régional de l'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord selon le paradigme régional international*, étude, **26**:50, 62
Mise en oeuvre, projet de loi, **13**:8, 12-3, 21; **37**:81-2
Moratoire, imposition, **18**:8-9
Objectifs, **13**:7; **14**:7; **16**:6; **23**:48; **35**:50-1
Partenariat fédéral-provincial, **26**:54-5, 59-61
Pays en développement, besoins, considération, **21**:118-9
Press, Thompson, critiques, **17**:31-2
Promotion, campagne, **13**:26-7
Ratification, **18**:25; **25**:39-40
Référendum, **21**:49; **24**:114, 116; **29**:26; **33**:12; **34**:26-7
Rejet et retrait, **3**:22-3; **17**:32; **21**:95; **22**:132; **23**:48; **24**:25, 59, 75, 81, 114; **25**:18, 94, 115-6, 119, 122; **29**:15, 37; **30**:26, 35; **33**:12, 15; **34**:26-7; **35**:9, 11, 28; **37**:11-2, 54, 69; **39**:18
Relations extérieures, politique, contexte, **18**:12
Stratégie, **25**:95-6, 100
Ministre, déclaration, **26**:69
Voir aussi sous le titre susmentionné Droits de la personne
Canada, répercussions
Audiences techniques et communautaires, **18**:8-9, 24
Beauchesne, Éric, article dans *Southam News*, **13**:26
Brochure, erreurs, **14**:26
Comité consultatif du commerce international et Groupes de consultation sur le commerce extérieur, collaboration, **13**:10-1; **14**:13
Divergences d'opinion, **21**:16
Économie, **22**:5-6; **23**:49, 61; **24**:28-9, 113
Économistes québécois, implication, **26**:46, 50, 62
Emplois, **18**:30-3, 39-40, 48-9; **19**:6; **24**:78; **35**:16-7
Études, **18**:7-8; **23**:50; **26**:48-50; **33**:17; **38**:33-4
Finances, ministère, étude, **35**:26-7
Investissements, **19**:6-7; **26**:52-3; **29**:35-6; **33**:27-8; **35**:51

Libre-échange canado-américain, Accord...—*Suite*
Provinces, répercussions, **39**:12
Cohen, Mickey, déclaration, **38**:75
Québec
Position, **26**:19
Répercussions, **26**:24
Règles commerciales, **16**:4-5, 8-10, 12
Règles d'origine, **17**:8
Voir aussi sous le titre susmentionné Automobiles, produits
Renégociation, **34**:28-30
Répercussions, **22**:26-30; **23**:6, 46-7, 55-6, 66, 70, 114; **24**:25-6, 35-6; **25**:20-1, 88-90, 102-3; **26**:25; **30**:23-4; **35**:48; **37**:67-8
Clark, Mel, ancien négociateur, déclaration, **24**:77
Étude indépendante, **26**:19
Évaluation, **18**:8
Finances, ministre, déclaration, **24**:77
Institut C.D. Howe, étude, **21**:15; **22**:27-8
Intérêt, taux élevés, liens, **23**:71
Premier ministre, déclaration, **23**:105; **24**:76-7
Schwanen, Daniel, document, **23**:65-6
Statistiques, interprétation, **13**:15-9; **36**:23-4
Réseau canadien d'action (Alberta), position, **23**:6
Retrait, **18**:7; **21**:95; **22**:19, 90, 94; **23**:115; **24**:25, 34, 75, 81, 114; **25**:16, 18, 94, 115-6, 119; **29**:15, 37, 44; **30**:26, 35-6; **33**:29; **35**:28; **37**:11-2, 49, 54, 69, 73-4; **38**:71; **39**:18
Ritchie, Gordon, ancien sous-négociateur, position, **16**:22-3; **24**:77; **26**:73; **30**:23-4
Santé, services, répercussions, **17**:24-5; **21**:87-93, 105-7
Secteur manufacturier, répercussions, **17**:29-31; **18**:17, 30, 38, 47; **21**:6-10, 112, 114; **22**:15, 125; **23**:18-9, 56-7, 66, 68, 70-1; **24**:25, 76; **25**:120; **29**:49; **30**:23, 32; **35**:22, 49, 57-8; **36**:27, 39; **37**:59-60, 78
Sécurité sociale, programmes, répercussions, **22**:100; **34**:19; **37**:68
Subventions, négociations
Abandon, **21**:20
Code, **13**:28-9; **26**:29; **33**:28-9, 34; **36**:38-9
Reprise, **3**:25-6
Séances d'information, **1**:6
Tapis, industrie, répercussions, **33**:6, 16-7
Taux de change, répercussions, **30**:14-5, 19; **35**:58-9; **36**:23
Ten Days for World Development, P.E.I., position, **37**:90
Terre-Neuve
Position, **38**:63
Répercussions, **38**:64-5, 68-9
Textile et vêtement, industries
Adaptation, **28**:23-4
Répercussions, **33**:5-8, 16-8
Textiles et vêtements, contingents tarifaires, **33**:7-8, 13
Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile, consultations, **33**:17
Travailleurs, répercussions, **35**:29-30
Vins, industrie, répercussions, **22**:27-8
Voir aussi GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord

Libre-échange nord-américain, Accord (ALENA)
Abrogation. *Voir plutôt sous le titre susmentionné* Retrait
Access Mexico Consulting Corporation
Avantages, **22**:59-60
Position, **22**:47-52

Libre-échange nord-américain, Accord...—*Suite*
Accession, clause (art. 2204)
Amérique centrale et du Sud, **13**:37; **21**:12
Australie, **13**:36-7
Chili, **13**:35; **21**:12; **22**:108, 126; **34**:51
Droit de veto, **14**:19-21; **21**:12; **26**:14-5
Environnement, protection, **15**:11, 35
Nouvelle-Zélande, **13**:35-6; **14**:20; **21**:11
Pays autres ou groupes de pays, **13**:34-7; **17**:29; **18**:7; **19**:9; **21**:11-2; **22**:126; **23**:14, 96-7; **25**:29-30; **27**:9; **32**:23; **34**:38, 51-2, 56; **36**:26
Accords parallèles
Adoption, processus, **16**:25-6
Négociations, **16**:26-7; **35**:55-6
Parti libéral du Canada, position, **19**:10, 12; **39**:30
Premier ministre, position, **35**:6, 14, 18
Voir aussi sous le titre susmentionné Clinton, Bill, président élu des États-Unis; Différends, règlement, procédures; Droits de la personne; Environnement, protection; Main-d'oeuvre, adaptation; Travail, normes
Achats gouvernementaux, provinces, répercussions, **13**:29-30
Acier, industrie
Accord bilatéral, **29**:39, 42-4
Répercussions, **29**:38, 52
Adoption rapide, **18**:23-5, 52-3; **22**:96, 119, 128; **26**:24
Agriculteurs
Position, **24**:52-3, 59
Répercussions, **37**:21-2
Agriculture (Chap. 7—Section A)
Accords commerciaux autres, incorporation (Annexe 702.1), **21**:29; **37**:8-9, 20
Marchés, **3**:9
NAFTA: What it means for Agriculture, feuillet, **37**:21
«Produit agricole», définition (art. 708), **21**:28, 31
Produits laitiers, volaille et ovoproduits (Annexe 703.2—Section B (7.b), **37**:7
Répercussions, **23**:21-2, 55; **24**:91-2, 96-102, 107-11; **37**:6, 11, 83-6
Soutien interne, mesures, **14**:10; **17**:28; **18**:13-4; **23**:100; **24**:91, 98, 104; **37**:7, 14-5
Voir aussi sous le titre susmentionné Mexique
Alberta
Gouvernement, position, **23**:75-6
Partis politiques, position, **23**:74-5
Répercussions, **23**:66-7, 72-3, 76-7
Amérique centrale et du Sud
Inquiétudes, **25**:21-2
Intégration, **26**:6; **39**:7
Position, **37**:62-3
Voir aussi sous le titre susmentionné Accession, clause; Mexique—Utilisation
Anciens combattants contre les armes nucléaires, préoccupations, **24**:129-30
Arts et culture, industries (Annexe 2106)
Droits et obligations, **26**:10
Question, **17**:26-7; **23**:99; **25**:11
Assemblée législative de Terre-Neuve, position, **38**:77-82
Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc., position, **36**:4-5, 8-10

Libre-échange, accords
Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc., position, **36**:8-9
Développement régional, répercussions, **39**:5
Dimension philosophique, **24**:59
Environnement, répercussions, études, **21**:20
Fonctionnaires, compréhension, **26**:11
Fraser Institute, étude, **21**:5
Macdonald, Commission, recommandations, **29**:28
Main-d'oeuvre, adaptation, programmes, **21**:10-1
Modèle de développement, perception, **17**:42
Mulroney, le très hon. Brian, premier ministre, position, **26**:63-4
Mythes, **29**:28
Opposants, **39**:5
Principes de base, **34**:13-5, 27
Répercussions économiques et sociales, **39**:5-6
Voir aussi Communauté européenne

Libre-échange canado-américain, Accord (ALE)
Abrogation. *Voir plutôt sous le titre susmentionné* Retrait
Acier, industrie, répercussions, **29**:49
Alberta, répercussions, **23**:51-2, 67, 110-1
Arts et culture, industries, exclusion, **17**:26
Association des banquiers canadiens, analyse, **32**:11-2
Assurance-chômage, régime, répercussions, **23**:56-7; **34**:19-20
Assurance-maladie, régimes, répercussions, **34**:20; **37**:77
Assurance-vie, compagnies, répercussions, **36**:8-9, 18
Automobile, industrie, répercussions, **35**:54-5
Automobile, Pacte, répercussions, **29**:49-50; **30**:24; **31**:24
Automobiles, pièces, industrie
Adaptation, **30**:19-20
Répercussions, **30**:11-4, 17-8, 24-5, 30-2; **34**:16; **35**:43-5
Automobiles, produits, règles d'origine, **31**:28
Calgary, Alb., répercussions, **23**:103-4
Camionnage, industrie, répercussions, **26**:28
Canadiens, position, **5**:20; **24**:30-1, 112
Capitaux, fuites, **29**:45-6
Colombie-Britannique, répercussions, **22**:27-31, 93, 100-1
Conners Brothers Ltd., répercussions, **39**:44-5
Défenseurs, arguments, **29**:30-1; **39**:10
Différends, règlement, procédures (Chap. 19), **3**:13
Affaires traitées, **25**:57, 65-6
Avantages, **20**:8-9, 20-1
Barreaux canadiens et américains, recommandations, **20**:13-4
Contestation extraordinaire, disposition, **25**:61-2
Évaluation, **20**:4-6
GATT, négociations, utilisation, **19**:29
Groupes de pression, intervention, **25**:61
Groupes spéciaux, **16**:5, 9-10; **25**:69; **26**:29
Précédents, **25**:66
Protectionnisme, répercussions, **23**:26, 38-9
Renégociation, **25**:64
Résultats, **23**:21; **25**:57-60, 64-5; **26**:11, 13-4, 73-4; **29**:35; **36**:24; **37**:95; **38**:39; **39**:13, 18, 27-9
Tierce partie, intervention, **20**:13-4
Walker, Michael, directeur exécutif du Fraser Institute, propos, **19**:28-9; **20**:20-1
Économie
Intégration, **35**:25-6

Libre-échange canado-américain, Accord...—*Suite*
Économie—*Suite*
Répercussions, **18**:16-7; **34**:21; **39**:18
Emplois, répercussions, **18**:25, 30, 44, 47-8; **22**:39, 70, 92, 100-2, 130; **23**:6-7, 40, 112; **26**:41; **29**:49; **30**:29-31; **35**:22-5, 49, 53, 57-8; **36**:23, 39-41; **37**:49
Énergie
Accès garanti, **26**:28
Proportionnalité, clause, **23**:35, 41-2
Entreprises canadiennes
Adaptation, conditions, **36**:24-5
Déménagement, **29**:16-7; **37**:51
Fermetures, **37**:76-7
Rachat par des étrangers, **37**:48
Répercussions, **19**:6; **23**:57; **35**:58
Environnement, répercussions, **15**:20-1
États-Unis
Export Enhancement Program, contravention avec l'art. 701.4 (subvention à l'exportation) de l'ALE, **37**:8, 19-20
Jones Act, maintien, **39**:15
Marché, **29**:34; **32**:32-3
Politiques d'achat, **38**:15, 74; **39**:15
Relief from Unfair Trade Practices, art. 301, Baucus, amendement (art. 409), répercussions, **26**:63-5, 67, 71-3
U.S.-Canada Trade Agreement Act, art. 102, **26**:64, 72
États-Unis—Canada, commerce, répercussions, **35**:34-6, 49-50, 60; **36**:24; **37**:48-9, 59-61, 76; **39**:12-4, 16-7, 27
Europe, accords, comparaison, **17**:38
Exploitations agricoles, répercussions, **23**:54-5
Exportations, répercussions, **27**:7; **30**:5
Fédération canadienne du travail, position, **35**:10
Femmes, répercussions, **34**:16
Hi Point Industries, répercussions, **38**:54
Institutions financières, répercussions, **32**:5, 8
Japon, adhésion, **22**:32-3
Lois commerciales, reconnaissance, **16**:5
Main-d'oeuvre, adaptation, programmes, **18**:44-5; **25**:102-3
Manitoba, répercussions, **24**:41, 93
Meubles, industrie, répercussions, **35**:24
Newfoundland & Labrador Coalition for Equality, position, **38**:22
Nouveau-Brunswick, répercussions, **39**:9-10, 12, 27
Nouvelle-écosse
Comité spécial sur les négociations commerciales, rapport, **25**:7-8, 27
Répercussions, **25**:87-8, 97-8
Novacor Chemicals Limited, répercussions, **23**:30-1, 33-6
Objectifs, **25**:20; **37**:48
Pâtes et papiers, industrie, répercussions, **39**:22
Pêches, industrie, répercussions, **21**:43-9, 50, 54-6; **35**:39-40; **38**:25-6, 35
Peerless Clothing Inc., répercussions, **28**:11, 20-1
Pétrochimie, industrie, répercussions, **23**:26, 31-2, 34-5
Pétrole et gaz, répercussions, **23**:78, 82
PME
Position, **32**:19
Répercussions, **26**:10-1, 16
Premium Automobile, usine, déménagement, lien, **35**:42
Provinces de l'Atlantique, répercussions, **25**:83-4; **39**:6

Kennedy, Archie—*Suite*
Militantisme, provenance, **25**:110

Kivenko, Jack (Institut canadien des manufacturiers du vêtement)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **28**:7-21

Kohl, Helmut. *Voir* Commerce international—Blocs régionaux, formation

Koop, Irv (Association canadienne des producteurs pétroliers)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:77-87, 89-91, 93-4

Lachance, Daniel (Coalition québécoise sur les négociations trilatérales)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:23-6, 39

Lafleur, Guy (Coalition québécoise sur les négociations trilatérales)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:30-4

Lagadi, Glenda (Central Park Residence Group)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:127-9

Lait et produits laitiers. *Voir* GATT, négociations—Tarification, processus; Libre-échange nord-américain, Accord—Agriculture—Produits

Langan, Joy (NPD—Mission—Coquitlam)
Libre-échange canado-américain, Accord, **21**:50
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:49-50
Pêches, industrie, **21**:50

Langdon, Steven (NPD—Essex—Windsor)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **19**:4, 12-6, 24-7, 29

LeBlanc, Francis G. (L—Cap-Breton Highlands—Canso) (président suppléant)
Acier, industrie, **29**:40-1
Association canadienne des produits chimiques, **23**:29
Association des manufacturiers canadiens, **17**:18
Assurance-vie, compagnies, **36**:18
Atlantic Fish Specialties Limited, **37**:38-40
Automobile, industrie, **3**:24; **17**:19
Brevets (modification), projet de loi C-91, **37**:31
Canadian Helicopters Limited, **38**:8-9
Colombie-Britannique, **22**:77
Commerce, **37**:64-5; **38**:39-40
Promotion, programmes, étude, **4**:4-30
Commerce international, **15**:41; **22**:44; **25**:67
Commerce interprovincial, barrières, **22**:76
Communauté européenne, **7**:17-9; **9**:9, 22
Compagnie d'assurance-vie Manufacturers, **36**:19
Connors Brothers Ltd., **39**:41-2
Diagnostic Chemicals Limited, **37**:30-2
Dodds, Colin, **25**:34
Dominion Textile Inc., **28**:35-6
Ellis, Stephen, **25**:100
Environnement, **38**:40
États-Unis, **28**:34
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **5**:20-1; **6**:10-1, 13-4; **7**:17-20; **9**:9, 12, 22
Fédération du travail de l'Î.-P.-É., **37**:71-2
Fiscalité, **23**:105

LeBlanc, Francis G.—*Suite*
GATT, négociations, **17**:32-3; **18**:19; **22**:102-4; **23**:23, 58; **24**:34-5; **35**:42; **37**:12-3
Examen, **1**:25-7
Génie-conseil, services, **25**:52-6
Hi Point Industries, **38**:57-9
Jacques, Whitford et associés, **25**:51-2
Kennedy, Archie, **25**:110
Libre-échange canado-américain, Accord, **16**:9; **17**:29-31; **18**:25, 44; **22**:32; **23**:30-2, 38-9, 56-7, 70, 103-4; **24**:35; **25**:66, 102-3; **26**:71-3; **35**:10, 39, 40, 42, 57-9; **37**:73-4, 90; **38**:68-9; **39**:9-10
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **3**:24-5; **12**:8-9; **13**:21-3; **15**:32, 41; **16**:9, 11, 19-20; **17**:10-2, 18-9, 29-33, 37; **18**:17-20, 25, 43-5, 53-4; **19**:31-2, 34-5, 37-8; **20**:15-6, 18, 28; **22**:16-9, 23-4, 32-5, 44-6, 58-60, 64-7, 76-7, 88, 102-4, 109-10, 133; **23**:22-4, 29-32, 38-40, 56-8, 68, 70-1, 87-9, 93-4, 103-5, 111, 124; **24**:20-1, 33-6, 50; **25**:16-8, 27, 34, 36, 51-6, 66-8, 102-7, 109-10, 115; **26**:42-3, 45, 57-8, 63, 71-3; **27**:10-2; **28**:5-7, 12-3, 34-6; **29**:21-4, 40-3; **35**:8-10, 39-42, 57-9; **36**:18-21, 31-4; **37**:12-3, 30-2, 38-40, 63-6, 71-4, 82, 90, 92, 95; **38**:8-10, 36, 39-41, 47-9, 52, 57-60, 68-9, 71; **39**:8-10, 32-3, 40-2, 53, 70
Mexique, **17**:18; **27**:11; **36**:20
Nouveau-Brunswick, **39**:32-3
Novacor Chemicals Limited, **23**:29, 31
Pâtes et papiers, **5**:21; **6**:10
Pêches de l'Atlantique, **5**:21; **6**:11-4
Pêches, industrie, **35**:42; **38**:39-41
Pétrochimie, industrie, **23**:29-30
Pétrole et gaz, **23**:87-9
Phoques, chasse, **6**:11-2
Produits pharmaceutiques, **13**:23
Québec, **25**:53
Salaire minimun, **22**:77
Secteur public, **29**:24
Sous-comité, **17**:22, 32, 37; **22**:24, 122, 133; **23**:111; **25**:27; **28**:5-7; **38**:39
Séances à huis clos, présence, **11**:29; **40**:53
Travaux futurs, **12**:8-9
Syndicat national des cultivateurs, **37**:12
Télécommunications, **22**:18-9, 76
Terre-Neuve, **38**:69
Textiles et vêtements, **28**:34
Transports aériens, **38**:8
Ultimateast Data Communications Ltd., **38**:47-8, 52
Voir aussi Président du Sous-comité—Présidents suppléants, nomination

Leblanc, Nic (BQ—Longueuil)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:40-1

Lee, M^me^ (Comité canadien d'action sur le statut de la femme)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:18
Voir aussi Textile et vêtement, industries—Travail à domicile

Lepler, Martin (Institut canadien des manufacturiers du vêtement)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **28**:10-1, 14, 18-9

Holman, Jack H. (Société des fabricants de véhicules à moteur)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **31**:4, 17-8

Hommes. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Honda Civic. *Voir* Automobiles—États-Unis, exportations, droits de douane

«Horizon le monde», programme. *Voir* Commerce international

Horticulture, industrie. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Humans Against Resource Deprivation
Description, **25**:109
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Hundal, Paul (Society Promoting Environmental Conservation)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:62-74

Hydro-Québec. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Hynd, Bill (Newfoundland & Labrador Coalition for Equality)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **38**:22-5, 32, 41-2

Île-du-Prince-Édouard
Banques alimentaires, **37**:79
Chômage, **37**:76, 83
Économie, **37**:69
Immobilier, marché, **37**:79-80
Jeunes, emplois, **37**:79
Mexique, marché, **37**:51
Pommes de terre, **37**:85
Produits agricoles, transformateurs, **37**:84-5
Transferts fédéraux, paiements, **37**:69, 80-1
Voir aussi Brevets (modification), projet de loi C-91; Diagnostic Chemicals Limited; Libre-échange nord-américain, Accord; Sous-comité—Audiences publiques

Immobilier. *Voir* Île-du-Prince-Édouard

Industrie chimique. *Voir plutôt* Pétrochimie, industrie

Industries culturelles. *Voir plutôt* Arts et culture, industries

Institut agricole du Canada
Représentation, **21**:26
Voir aussi Témoins

Institut canadien des manufacturiers du vêtement. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Institut canadien des textiles
Représentation, **28**:22
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Institut C.D. Howe. *Voir* États-Unis—Canada, commerce; Libre-échange canado-américain, Accord—Répercussions; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Institut des manufacturiers du vêtement du Québec
Description, **28**:10

Institutions financières
Déréglementation, répercussions, **23**:65
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America. *Voir* plutôt Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine

Intérêt, taux. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord—Répercussions

Investissements étrangers
Encouragements au niveau sous-national, limitation, **4**:12-3, 15
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Énergie et produits pétrochimiques; Nouveau-Brunswick

Iribarne, Gabrielle (Amnistie internationale, section canadienne)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:42-4, 52-3

Irvine, Barry (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:75-85

Jackson, Andrew (Congrès du travail du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **35**:36, 41

Jacques, Hector (Jacques, Whitford et associés)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:41-3, 45-6, 48-54, 56

Jacques, Whitford et associés
Description, **25**:41
Marchés internationaux, accès, **25**:52
Succès, recette, **25**:51-2
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

JAMA Canada. *Voir* Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada

Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada (JAMA Canada)
Représentation, **30**:42
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Japon. *Voir* Automobile, industrie; Automobile, Pacte; Automobiles; Commerce international; Connors Brothers Ltd.; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique

Jeunes. *Voir* Communauté européenne; Île-du-Prince-Édouard; Libre-échange nord-américain, Accord; Nouveau-Brunswick

Johnson, Jon (Goodman and Goodman)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **31**:23-35

Katescorp
Description, **28**:11
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord

Keighley, Jef (Réseau canadien d'action (Colombie-Britannique))
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:88-94, 96, 100-4

Kempling, William James (PC—Burlington; secrétaire parlementaire du président du Conseil du Trésor et ministre d'État (Finances) du 8 mai 1991 au 1er septembre 1993)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:15-6
Mexique, **17**:15

Kennedy, Archie (Humans Against Resource Deprivation)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:108-10

Guilbault, Jean-Guy—*Suite*
Allemagne, **7**:20; **9**:12
Commerce, promotion, programmes, étude, **4**:23-4
Communauté européenne, **6**:16-7
Environnement, **3**:26-7
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **5**:20-1; **6**:15-8; **7**:20-1; **9**:4, 12, 17, 24-5
France—Canada, commerce, **9**:24
France, **9**:17
GATT, négociations, **9**:16
Examen, **1**:17-8; **2**:14-6, 19-20
Libre-échange canado-américain, Accord, **3**:25-6
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **3**:25-7; **13**:19-21, 29-30; **14**:4; **28**:14-6, 32-3
Québec, **2**:15-6
Sous-comité, **14**:4
Séances à huis clos, présence, **11**:29
Textiles et vêtements, **28**:15, 32-3
Voir aussi Vice-président du Sous-comité—Élection

Gunderson, Morley. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Marché du travail, répercussions

Gunn, Joe (Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:38, 51-2, 56

Halpern, Sid (Institut canadien des manufacturiers du vêtement)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **28**:12, 18-9

Halstead, John (témoin à titre personnel)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **8**:4-7, 10-2, 14-5, 17

Hareng. *Voir plutôt* Saumon et hareng

Hargrove, Basil (Travailleurs canadiens de l'automobile)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **30**:21-41

Harnack, Uwe (Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **8**:7-9, 11-7

Harris, Jack (Nouveau parti démocratique de Terre-Neuve)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **38**:63-77

Hart-Kulbaba, Susan (Fédération du travail du Manitoba)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:75-95

Harvey, George. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Télécommunications

Harvey, Ross (NPD—Edmonton-Est)
Association canadienne des producteurs pétroliers, **23**:80-1
États-Unis—Canada, commerce, **23**:60-1
Libre-échange canado-américain, Accord, **23**:18-9, 33-6, 51-2, 82
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:17-20, 33-7, 40, 51-2, 60-1, 74-6, 80-2, 89-92, 108-11, 115, 120
Mexique, **23**:90-2, 108
Novacor Chemicals Limited, **23**:35
Pétrole et gaz, **23**:82
Sous-comité, **23**:89, 111

Hayes, Thomas J. (Atlantic Fish Specialties Limited)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **37**:34-46
Voir aussi Commerce—Libéralisation

Heap, Dan (NPD—Trinity—Spadina)
Automobile, industrie, **29**:50-1
Libre-échange canado-américain, Accord, **28**:20-1; **29**:49-50
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **28**:6, 18-21, 28-31; **29**:47-51; **33**:15, 32-4, 36
Mexique, **33**:15
Rice Sportswear, **28**:18-9
Sous-comité, **28**:6; **33**:15
Textile et vêtement, industries, **28**:18-9, 28-9
Textiles et vêtements, **28**:30
Toronto, Ont., **28**:18

Heilbroner, Robert. *Voir* Économie—Mondialisation et restructuration

Hellner, Juergen (Ambassade de la République fédérale d'Allemagne)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **7**:4-22
Voir aussi GATT, négociations

Hendricken, Marie (Syndicat national des cultivateurs (Île-du-Prince-Édouard))
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **37**:9-12

Henwood, Jackie (Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:86-95, 98-9, 101-5, 107-10

Hi Point Industries
Camionnage, problèmes, **38**:55, 59
Clients, **38**:56
Concurrence, **38**:56
Description, **38**:53-4
Distributeurs, **38**:57
Emplois, création, **38**:75
Employés, **38**:57
Marchés internationaux, **38**:54, 56-7
Mexique, marché, **38**:54-6, 62-3
Produits, description, **38**:57-8
Subventions gouvernementales, **38**:58
Voir aussi Foires commerciales—Expo Canada 92, Monterrey, Mexique; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Hibernia, projet. *Voir* Pétrole et gaz

Hiebert, Rod (Syndicat des travailleurs en télécommunications)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:5-21

Hilliard, Rob (Fédération du travail du Manitoba)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:84, 90-2, 95

Hirtle, Kenneth (Connors Brothers Ltd.)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **39**:34-46, 48-50

Hispanophones. *Voir* États-Unis

Hitchins, rapport. *Voir* Commerce international—Promotion, programmes—Financement

Holder, Don (Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **33**:21-30, 34-6, 38-40

Holm, Wendy R. (Institut agricole du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:25-42

GATT—*Suite*
Séances d'information, **1**:6
Services financiers
Europe, accès aux États-Unis, **1**:19-20
Marchés, accès, **2**:20-1
Traitement national, définition, **1**:20
Subventions
Code, **23**:40; **25**:63, 66
Communauté européenne, proposition, **1**:17, 20-1, 25, 28-9
Définition, **1**:12-3; **2**:6
Denrées et marchés nouveaux, application, **1**:29
Développement régional, **2**:6
Dispositions, **13**:28-9
Dunkel, Arthur, rapport, proposition, **19**:10-1
Entente, **14**:9
États-Unis, proposition, **1**:30
Négociations à trois, **2**:19
Niveau sous-national, interdiction, **2**:8-9
Voir aussi sous le titre susmentionné Environnement
Syndicat national des cultivateurs
Consultations, **37**:12
Voir aussi sous le titre susmentionné Gestion de l'offre
Tarification, processus, **1**:13
Appuis, **1**:24
Canada, position, **1**:16, 23-8; **2**:14-5, 17-8
Communauté européenne, position, **6**:15
Droits proportionnels au prix mondial, imposition, répercussions, **2**:18
Lait, produits laitiers et volaille, industries, répercussions, **1**:16, 25, 27, 29
Libre-échange canado-américain, Accord, comparaison, **2**:8-10, 19-20
Textiles et vêtements
Droits de douane, réduction, répercussions, **28**:31-2
Multifibres, Arrangement, **1**:18; **26**:20
Négociations, **2**:19
Transition, dix ans, **2**:5, 14-5
Voir aussi Automobile, industrie; Automobile, Pacte—Application; Libre-échange canado-américain, Accord—Différends, règlement, procédures; Libre-échange nord-américain, Accord; Pêches, industrie; Saumon et hareng—États-Unis; Thon, pêche—Interdiction

Gaz naturel
États-Unis, ventes, **39**:23-5

General Motors. *Voir* Automobile, industrie; Libre-échange nord-américain, Accord

Génie-conseil, services
Américains, embauche, **25**:46-7
États-Unis, concurrence, **25**:52-3
Locaux, expertise, **25**:47-8
Marchés internationaux, accès, **25**:54
Mexique, marché, **25**:47, 49-50
PME, **25**:51
Protection, **25**:53-6
Secteur public, **25**:48
Situation, **25**:42-3
Voir aussi Commerce—Libéralisation; Commerce interprovincial, barrières; Libre-échange nord-américain, Accord; Nouvelle-Écosse; Québec

Georgetti, Kenneth V. (Fédération du travail de la Colombie-Britannique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:61-78

Gerard, Leo (Métallurgistes unis d'Amérique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **29**:26-52

Gero, John (ministère des Affaires extérieures)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **14**:27-8

Gestion de l'offre. *Voir* Agriculture; GATT, négociations

Gherson, Randolph (ministère des Affaires extérieures)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **6**:11-5

Gifford, Mike (ministère des Affaires extérieures)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **6**:15-6

Gillham, Michael (Jacques, Whitford et associés)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:42-3, 46-7, 54-5

Godbout, Clément (Coalition québécoise sur les négociations trilatérales)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:26-8

Goodman and Goodman. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Gore, Al. *Voir* Environnement

Gorling, Graham A. (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:118-9

Gottlieb, Richard S. (Association des exportateurs canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **27**:7

Gouvernement, contrats
Adjudication, politique, **25**:44, 48, 50-1

Grande-Bretagne. *Voir* Communauté européenne

Gray, Brien (Fédération canadienne de l'entreprise indépendante)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **32**:30-1, 33, 35-6

Graydon, Mike (Japan Automobile Manufacturers' Association of Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **30**:50, 52-3

Greffier du Sous-comité
Procédure et Règlement, **29**:25-6

Grey, Clark, Shih & Associés. *Voir* Témoins

Groupes de consultation sectoriels sur le commerce extérieur. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Canada, répercussions—Comité

Guadalajara. *Voir* Mexique

Guérard, Yves (Chambre de commerce du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **19**:21-2, 27-8, 34, 37-8

Guilbault, Jean-Guy (PC—Drummond; secrétaire parlementaire du ministre des Approvisionnements et Services du 1er mai 1992 au 1er septembre 1993; secrétaire parlementaire du ministre des Approvisionnements et Services et ministre des Travaux publics du 1er septembre 1993 au 31 août 1994) (vice-président)
Allemagne—Canada, commerce, 7:18, 20-1

Friesen, Benno—*Suite*
Pêches, industrie, **21**:53-4, 56-7, 60
Santé, services, **21**:107-9
Sécurité sociale, services, **22**:97-8
Sous-comité, **21**:116; **22**:133
Télécommunications, **22**:20
Voir aussi Président du Sous-comité—Présidents suppléants, nomination

Fuller, Colleen (Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:99-100, 102-4, 106-9

Fulton, David (Western Canadian Wheat Growers' Association)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:95, 101-2, 109-10

Fulton, Jim (NPD—Skeena)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **15**:24-6, 38-9, 43
Saumon et hareng, **15**:26, 38-9

Funk, Ray (NPD—Prince-Albert—Churchill River)
GATT, négociations, examen, 2:11-3

Gardiner, Brian L. (NPD—Prince George—Bulkley Valley)
Bois d'oeuvre, exportations, **16**:12-3, 15; **20**:22-3; **25**:61; **33**:34
Économie, **25**:81
Génie-conseil, services, **25**:46, 48
Libre-échange canado-américain, Accord, **25**:61-2, 83, 97; **33**:34
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **16**:12-3, 15, 22, 24-6; **20**:21-4; **25**:39-40, 45-8, 60-3, 68-9, 81, 83, 96-8; **33**:13-4, 31, 34-5
Nouvelle-Écosse, **25**:96

GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), **négociations** (*Uruguay Round*)
Aboutissement, délai, **1**:9-10; **2**:4, 10-1
Accord
Conclusion, **2**:24
Équilibré et équitable, **1**:9-10, 12, 16; **2**:5, 7, 24
Agriculture
Canada, position, **23**:21-2, 27
États-Unis et Communauté européenne, dialogue, **1**:11-3
France, position, **9**:16-7
Politiques, harmonisation, **1**:21
Prix raisonnables, négociation, 7:12
Soutien, mesure globale (MGS), **1**:14-6, 21-3, 29
Assurance-vie, compagnies, position, **36**:9, 17-8
Canada
Position, **1**:11; **26**:70
Retrait, **30**:39-40
Voir aussi sous le titre susmentionné Agriculture; Dunkel, Arthur, rapport; Gestion de l'offre; Tarification, processus
Chambre de commerce du Canada, position, **19**:19, 30
Congrès du travail du Canada, position, **35**:42
Conseil des Canadiens, position, **17**:32-4
Conseil des Canadiens (Manitoba), position, **24**:34-5
Développement durable, répercussions, **1**:18-9; **2**:12-3
Dispositions, modification, procédure, **2**:22-3

GATT—*Suite*
Droits antidumping et compensateurs
Conditions, **2**:6, 15
Dispositions, **13**:28-9
Québec, craintes, **2**:14
Recours, processus, **2**:21-2
Dunkel, Arthur, rapport
Acquis, protection, **2**:5
Canada, position, **2**:10
Incomplet, **2**:4-5, 7
Licences obligatoires, **23**:22
Pas du Nid-de-Corbeau, tarif-marchandises, répercussions, **2**:11-4
Produits agricoles, répercussions, **2**:20
Retombées économiques, **2**:16-7
Voir aussi sous le titre susmentionné Subventions
Échec, répercussions, **2**:4
Environnement
Répercussions, **1**:18-9; **2**:12-3
Subventions, **15**:17
États-Unis
Attitude, **37**:94-5
Voir aussi sous le titre susmentionné Agriculture; Gestion de l'offre; Services financiers—Europe; Subventions
Examen, **1**:8-30; **2**:4-25
Gestion de l'offre (art. XI)
Accès minimum, augmentation de 3% à 5%, **2**:15, 20
Agriculteurs, répercussions, **24**:92
Canada, position, **1**:13, 16-8, 23-6; **2**:5, 10, 18; **18**:13-4; **24**:87, 104; **37**:6, 13-4, 85-6
Communauté européenne, position, **6**:15-6
États-Unis, position, **6**:16
France, position, **9**:17-8
Opposition, **2**:23-4
Solution de compromis, négociations, **17**:39-40
Syndicat national des cultivateurs, position, **37**:13-4
Vins, industrie, répercussions, **21**:78
Hellner, Juergen, opinion, 7:11-3
Impasse, **1**:9
Importance stratégique, **2**:5
Libre-échange canado-américain, Accord
Et Libre-échange nord-américain, Accord, modèles, **24**:58
Voir aussi sous le titre susmentionné Tarification, processus
Marchés, accès, **1**:9-10, 13; **2**:7
Voir aussi sous le titre susmentionné Services financiers
Mexique, adhésion, répercussions, **23**:48, 58
Normes internationales, harmonisation, **23**:23
Organisation multilatérale de commerce, mise en place, **2**:8-9
Problèmes fondamentaux, négociation, **1**:10
Produits transformés, droits de douanes, réduction, **1**:18
Propriété intellectuelle, question, **1**:9; **18**:19-20; **22**:109-10; **24**:50-1, 58; **38**:36
Québec
Indépendant, participation, **2**:15-6
Voir aussi sous le titre susmentionné Droits antidumping et compensateurs
Ratification, droits de la personne, entente, **18**:15
Réseau canadien d'action (Alberta), position, **23**:20
Réseau canadien d'action (Colombie-Britannique), position, **22**:102-4

Fédération du travail de l'Alberta
Représentation, **23**:44
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Fédération du travail de l'Î.-P.-É.
Représentation, **37**:71-2
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Sous-comité—Témoins; Témoins

Fédération du travail de Nouvelle-Écosse
Représentation, **25**:85
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Fédération du travail du Manitoba
Agriculture et alimentation, secteurs, représentation, **24**:91
Représentation, **24**:75
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Feltham, Louise (PC—Wild Rose)
Assurance-chômage, régime, **23**:56
États-Unis—Canada, commerce, **23**:55
Libre-échange canado-américain, Accord, **23**:54-5, 105
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:53-6, 105-7

Femmes. *Voir* Brevets (modification), projet de loi C-91; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Secteur manufacturier—Chaînes; Sous-comité

Ferchat, Robert (Chambre de commerce du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **19**:22-5, 29-31, 33-4, 36-7

Ferguson, P.S. (Jacques, Whitford et associés)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:42, 44-5, 47-8, 55-6

Ferguson, l'hon. Ralph (L—Lambton—Middlesex)
GATT, négociations, examen, **1**:14-6, 29

Ferretti, Janine (Pollution Probe Foundation)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **15**:5-13, 26-7, 31, 34-7

Finances, ministère. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Canada, répercussions

Financial Post. *Voir* Témoins

Finlayson, Jock (Conseil canadien des chefs d'entreprises)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **19**:17-8

Finn, Gerald J. (Novacor Chemicals Limited)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:26-43

Fiscalité
Chambre de commerce de Calgary, position, **23**:105
Voir aussi Canadian Helicopters Limited; Libre-échange nord-américain, Accord—Transports

Flanagan, Robert. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Marché du travail, répercussions

Foires commerciales
Expo Canada 92, Monterrey, Mexique
Hi Point Industries, participation, **38**:61
Participation, **3**:7; **4**:5, 20; **13**:9
Voir aussi Commerce international—Missions commerciales—Et foires

Fonctionnaires. *Voir* Libre-échange, accords; Sous-comité—Audiences publiques

Fonds de diversification de l'économie de l'Ouest
PME, position, **32**:34

Fontaine, Gabriel (PC—Lévis)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **29**:15, 19-21, 25-6
Procédure et Règlement, **29**:25
Sous-comité, **29**:15, 25

Forces armées canadiennes. *Voir* Allemagne—Canada, commerce

Ford. *Voir* Mexique

Forêts. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique

Forget, Claude (Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **36**:8-10, 12-3, 15, 18

Foster, John (Oxfam Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:31-4, 52, 58

Foster, Maurice (L—Algoma)
GATT, négociations, examen, **2**:16-9

France
Assise industrielle, Allemagne, comparaison, **9**:13
Céréales, exportations, **9**:17
Commerce international, soutien, dispositif, **9**:8-9
Extrême droite, situation, **9**:19-22
Voir aussi Allemagne—Unification; Communauté européenne; GATT, négociations—Agriculture *et* Gestion de l'offre

France—Canada, commerce
Développement et partenariat, **9**:7, 24-5

Fraser Institute. *Voir* Libre-échange, accords; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Fretz, Girve (PC—Erie)
Libre-échange canado-américain, Accord, **18**:47-8
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **18**:46-9, 51
Pauvreté, **18**:46-7

Friesen, Benno (PC—Surrey—White Rock—South Langley; secrétaire parlementaire du secrétaire d'État aux Affaires extérieures du 8 mai 1991 au 11 mars 1993) (président suppléant)
Colombie-Britannique, **21**:80-1; **22**:71
Columbia, fleuve, Traité, **21**:42
Eau, ressources, **21**:42
Économie, **21**:42
Enseignants, **22**:98-9
Libre-échange canado-américain, Accord, **21**:54, 56; **22**:19, 70, 100-1
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **18**:54-7; **21**:15, 21, 41-2, 53-7, 60, 62, 80-1, 107-9, 116; **22**:19-21, 25, 32, 36-8, 58, 68-71, 97-102, 114-6, 133
Mexique, **22**:36
Ontario, **18**:55-6
Organisation nationale anti-pauvreté, **18**:56-7
Pauvreté, **18**:54-5

Environnement—*Suite*
Protection
États-Unis, adjoints du Congrès et du Sénat, rapports, **3**:26-7
Responsabilité globale, partage des coûts, etc., **7**:13-4
Voir aussi Allemagne de l'Est; Commerce international; Compétitivité; GATT, négociations; Libre-échange, accords; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique; Pâtes et papiers—Communauté européenne, exportations; Provinces de l'Atlantique—Entreprises

Espagne. *Voir* Communauté européenne; Pêches de l'Atlantique, surpêche étrangère

États-Unis
Enseignants, reconnaissance professionnelle, **22**:85
Hispanophones, population, **37**:32
Marché, accès, **27**:8
Mexique, camionneurs, entrée, **38**:17
Téléphone, services, déréglementation, **22**:6, 12-3
Textiles et vêtements, marché, **28**:34
Voir aussi Acier, industrie; Asia Pacific Economic Co-operation—Canada; Atlantic Fish Specialties Limited; Automobile, industrie; Automobiles; Bois d'oeuvre, exportations; Canadian Helicopters Limited; Communauté européenne—PIB; Connors Brothers Ltd.; Diagnostic Chemicals Limited; Eau, ressources; Environnement—Protection; GATT, négociations; Gaz naturel; Génie-conseil, services; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Novacor Chemicals Limited; Pommes de terre; Québec; Saumon et hareng; Téléphone, services—De base; Textile et vêtement, industries; Ultimateast Data Communications Ltd.

États-Unis—Canada, commerce
Augmentation, **23**:55, 60-1
Déficit américain, *Business America*, extrait, citation, **13**:25
Différends, pourcentage, **16**:4
Institut C.D. Howe, étude, **35**:52-3
Représentation, **26**:47
Rétorsion, mesures, **16**:4, 7
Secteurs intra-industriels, **26**:51-2
Statistiques, **13**:27
Textiles et vêtements, **28**:8, 23-5
Voir aussi Communauté européenne—Commerce; Libre-échange canado-américain, Accord

Etchison, Donald (Conseil des entreprises de la Colombie-Britannique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:30-2, 36, 37-8, 45-6

Europe
Bombardier Inc., stratégie, **5**:12; **6**:5
McCain Foods Limited, stratégie, **5**:11; **6**:5
Voir aussi Allemagne—Canada, commerce; Atlantic Fish Specialties Limited; Bois d'oeuvre, exportations; GATT, négociations—Services financiers; Libre-échange canado-américain, Accord; Phoques, chasse—Reprise

Europe—Canada, commerce
Accord-cadre de 1976, **5**:14-5; **6**:6-8, 23; **8**:12
Déclaration transatlantique de 1990, **6**:7-8, 23

Europe—Canada, commerce—*Suite*
Différends, règlement, **5**:6, 14-5; **6**:6
Entreprises canadiennes
Marchés, **6**:19-20
Stratégie, **5**:10-3; **6**:10-1, 18; **8**:6
Intensification, **6**:7
Obstacles, **8**:6
Priorité, **5**:16
Statistiques, **6**:5-6
Textiles et vêtements, **6**:18
Traité de Maastricht, répercussions, **5**:21-2

Europe—Canada, relations
Et compétitivité, étude, **5**:4-24; **6**:4-23; **7**:4-22; **8**:4-18; **9**:4-25
Rapport au Comité, **11**:1-27
Projet, étude, **11**:29-30
Séances d'information, **1**:6

Europe de l'Est. *Voir* Allemagne; Communauté européenne

Exploitations agricoles. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Expo Canada 92. *Voir* Foires commerciales

Exportation, marchés, développement, programme (PDME). *Voir* Commerce international

Exportations
PIB, rapport, représentation, **27**:5
Voir aussi Acier, industrie—États-Unis; Atlantic Fish Specialties Limited; Automobiles—États-Unis; Bois d'oeuvre; Colza; Commerce international; Diagnostic Chemicals Limited; France—Céréales; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique; Nouvelle-Écosse; Pâtes et papiers—Communauté; Pays en développement; Pétrole et gaz; Pommes de terre; Produits agricoles; Provinces de l'Ouest; Saumon et hareng—États-Unis

Extrême droite. *Voir* France

Extrême-Orient. *Voir* Commerce international- Japon

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Fédération canadienne du travail
Représentation, **35**:4
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Fédération des enseignants de la Colombie-Britannique
Représentation, **22**:79
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Sécurité sociale, services; Témoins

Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick
Représentation, **39**:18, 21
Voir aussi Commerce interprovincial, barrières; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Fédération du travail de la Colombie-Britannique
Représentation, **22**:61
Voir aussi Commerce interprovincial, barrières; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Dunkel, Arthur, rapport. *Voir* GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord

Easter, Wayne (Syndicat national des cultivateurs (Île-du-Prince-Édouard))
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **37**:12-8, 20-3

Eau, ressources
Commercialisation, **21**:34-5
États-Unis
Accès, Rafferty-Alameda, barrage, exemple, **21**:36, 40
Washington, État, coût, **21**:33
Gouvernements fédéral et provinciaux, compétence, **21**:42
Situation, **21**:32
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord

Eaux territoriales. *Voir* Pêches de l'Atlantique, surpêche étrangère

École secondaire de North Surrey. *Voir* Visiteurs au Sous-comité

Economic Policy Institute. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—États-Unis—Emplois, répercussions

Économie
Croissance et développement, conditions, **34**:26
Gouvernements
Intervention, **21**:33-4, 42
Voir aussi sous le titre susmentionné Mondialisation et restructuration
Mondialisation et restructuration
Approche, **33**:28
Démocraties, défis, **34**:31-2
Entreprises canadiennes, **26**:42
Gouvernements, **29**:5
Heilbroner, Robert, libre *Twenty-First Century Capitalism*, **34**:46-7
Main-d'oeuvre, adaptation, **25**:81-2
Piore et Sabel, *The Second Industrial Divide*, ouvrage, **25**:103
Rapidité, phénomène, **37**:53
Répercussions, **25**:99-102, 104; **34**:12
Secteur public, **29**:6-7
Nouvel ordre mondial
Système monétaire, répercussions, **39**:51
Ten Days for World Development, position, **37**:96
Récession, **29**:26-7
Crispo, John, déclarations, **36**:40-1
Secteur manufacturier, **34**:16-7
Voir aussi Commerce international; Dette publique; Île-du-Prince-Édouard; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique; Nouveau-Brunswick; Nouvelle-Écosse; Provinces de l'Atlantique; Terre-Neuve

Écosse. *Voir* Connors Brothers Ltd.

Edie, Kenneth (Prairie Pools)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:5-24

Edmonston, Phillip (NPD—Chambly)
Libre-échange canado-américain, Accord, **26**:19
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **14**:22-6, 30-1; **26**:5, 18-20, 36-8, 45-6, 58-60, 63, 67-9, 74
Sous-comité, **26**:5, 18-9, 45, 74

Edmonton, Alb. *Voir* Pâtes et papiers—Papier recyclé

Éducation. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Services, commerce transfrontalier

Élections. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Canada

Ellis, Stephen (Humans Against Resource Deprivation)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:107-8, 110
Militantisme, **25**:110

Emplois
Sécurité sociale, programmes, réduction, répercussions, **34**:26
Voir aussi Agriculture; Automobile, industrie; Connors Brothers Ltd.; Hi Point Industries; Île-du-Prince-Édouard—Jeunes; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord—Canada, répercussions *et* États-Unis; Pêches, industrie; Pétrole et gaz; Produits pharmaceutiques; Secteur manufacturier; Ultimateast Data Communications Ltd.

End Legislated Poverty
Représentation, **22**:123
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Endettement international
Sous-comité, rapport *L'avenir du monde et les intérêts du Canada dans le dossier de l'endettement du Tiers monde*, **39**:50-1
Voir aussi Commerce international

Énergie. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Nouveau-Brunswick—Pâtes et papiers, usines

Enfants. *Voir* Pauvreté

Enseignants
Reconnaissance professionnelle
Étrangers, **22**:98-100
Principes, **22**:85
Voir aussi États-Unis

Entreprise privée, secteur. *Voir* Commerce international—Promotion, programmes; Libre-échange nord-américain, Accord; Sous-comité—Témoins

Entreprises
Bureaucratie, répercussions, **23**:126-7
Localisation, choix, **37**:30
Marchés internationaux, approche, **30**:9-10; **36**:44-5
Voir aussi Allemagne—Canada, commerce; Allemagne de l'Est; Commerce international; Communauté européenne—Compétitivité; Économie—Mondialisation et restructuration; Europe—Canada, commerce; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique; Nouveau-Brunswick—Gouvernement; Provinces de l'Atlantique

Entreprises d'État. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Environnement
Crise mondiale, **15**:19-20
Gore, Al, vice-président des États-Unis, livre *Earth in the Balance*, **38**:40
Normes, **21**:67-8

De Koker, Neil (Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **30**:4-21

Decima Research. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Colombie-Britannique

Déficit
Causes, **18**:16-7; **37**:62-3

Delaney, Ken (Métallurgistes unis d'Amérique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **29**:42, 46, 50

Demumieux, Jean-Pierre (Ambassade de France)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **9**:4-17, 20-5

Denis, Germain (ministère des Affaires extérieures)
GATT, négociations, examen, **1**:9-25, 27-30; **2**:4-25

D'Entremont, R. Irène (Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:70-6, 82-4

Députés. *Voir* Sous-comité

Dette publique
Économie, instabilité, répercussions, **39**:69

Développement des marchés d'exportation, programme. *Voir plutôt* Exportation, marchés, développement, programme

Développement durable. *Voir* Commerce international—Accords; GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord—Préambule *et* Solutions de rechange

Développement économique. *Voir* Pays en développement

Développement international. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Développement international, assistance
Ten Days for World Development, P.E.I., position, **37**:91

Développement régional. *Voir* GATT, négociations—Subventions; Libre-échange, accords; Libre-échange nord-américain, Accord

Diagnostic Chemicals Limited
Canada, marché, **37**:26-7
Concurrence, **37**:26
Description, **37**:24-5
Distributeur, choix, **37**:33
Employés, **37**:26, 32
États-Unis, marché, **37**:24-6, 31
Exportations, marchés, **37**:25, 32-3
Île-du-Prince-Édouard, localisation, **37**:30-1
Mexique, marché, **37**:26, 29
Produits, enregistrement, **37**:29-30
Succès, **37**:31-2
Vente, pressions, **37**:27-30
Voir aussi Brevets (modification), projet de loi C-91; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Dillon, John (Réseau canadien d'action)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **18**:10, 13-5, 19-20, 22-3

Dimitrakopoulou-Ashton, Hari (Comité canadien d'action sur le statut de la femme)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:15-7, 21-2, 25

Dobbin, Mark (Canadian Helicopters Limited)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **38**:6-18, 20-1

Dodds, Colin (Chambre de commerce d'Halifax)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:28-41
Profession et intérêts, **25**:34

Doer, Gary (Caucus du Nouveau parti démocratique du Manitoba)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:40-59

Dollar canadien. *Voir* Produits agricoles—Exportations; Terre-Neuve

Dominion Textile Inc.
Description, **28**:27
Matières premières, importation, dépendance, **28**:30
Yarmouth, N.-É., usine, fermeture, **28**:35-6
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord

Doyle, Cathy (Community Committee on Fair Trade)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:114-5

Droits antidumping et compensateurs. *Voir* GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord

Droits de douane. *Voir* Automobiles—États-Unis; GATT, négociations—Produits *et* Textiles et vêtements; Libre-échange nord-américain, Accord; Textiles et vêtements

Droits de la personne
Affaires extérieures, secrétaire d'État, approche, **18**:10-1
Ententes internationales, Mexique, adhésion, **34**:52-4
Premier ministre, déclaration, **18**:9; **24**:80
Voir aussi Banque européenne pour la reconstruction et le développement; Commerce—Libéralisation; GATT, négociations—Ratification; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique

Du, Holly (Comité canadien d'action sur le statut de la femme)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:26

Duchesne, Larry (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **37**:83-6

Dudas, Marcella (Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:96-7

Duffy, Dave (Ten Days for World Development—Greater Moncton)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **39**:50-4

Duffy, J. Regis (Diagnostic Chemicals Limited)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **37**:24-33

Duhamel, Ronald J. (L—Saint-Boniface)
Économie, **34**:26
Emplois, **34**:26
Libre-échange accords, **34**:27
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:10, 26-7, 49-51
Sous-comité, **34**:10

Communauté européenne (CE)—*Suite*
Union monétaire—*Suite*
Écu, choix, **6**:21-2; **9**:5-6, 11
Voir aussi Communauté des États indépendants; GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord; Pâtes et papiers; Pêches de l'Atlantique, surpêche étrangère

Communautés catholiques. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Community Committee on Fair Trade. *Voir* Témoins

Compagnie d'assurance-vie Manufacturers (ManuVie)
Canada, marché, **36**:6, 12
Marchés internationaux, activités, **36**:6-8, 15, 18-20
Voir aussi Mexique

Compétitivité
Canada, adaptation, **25**:71-5
Colloque, **1**:6-8
Environnement, répercussions, **15**:13-4
Patronat et syndicats, ententes, relation, **5**:15-6
Porter, Michael, *Report on Competitiveness,* rapport, **25**:72, 77-8, 84, 91; **29**:35
Réduction, **5**:6
Voir aussi Automobile, industrie; Commerce—Libéralisation; Commerce international; Commerce interprovincial, barrières; Communauté européenne; Connors Brothers Ltd.—Productivité; Europe—Canada, relations—Et compétitivité; Libre-échange nord-américain, Accord

Comuzzi, Joe (L—Thunder Bay—Nipigon)
Libre-échange canado-américain, Accord, **34**:28-30
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:8, 27-30
Sous-comité, **34**:8

Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement. *Voir* Pêches de l'Atlantique, surpêche étrangère

Congrès des États-Unis. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Sous-comité—Audiences publiques

Congrès du travail du Canada (CTC). *Voir* GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Connors Brothers Ltd.
Canada, marché, **39**:35, 41
Description, **39**:34
Écosse, implantation, **39**:34, 41, 43
Emplois, création, **39**:43-4
Employés, **39**:34, 38-9
États-Unis, marché, **39**:41, 44
Japon, concurrence, **39**:46, 49
Marchés internationaux, **39**:35, 42
Mexique, marché, **39**:36-40, 42-4, 46, 49, 54
Pays en développement, marchés, **39**:41
Productivité et compétitivité, **39**:47-8
Produits, commercialisation, **39**:42-3, 45
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Conseil canadien des chefs d'entreprises. *Voir* Commerce—Libéralisation; Commerce international—Politique; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Conseil des Canadiens. *Voir* GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord; Québec—Nation; Témoins

Conseil des Canadiens (Manitoba). *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Conseil des entreprises de la Colombie-Britannique. *Voir* Témoins

Conseil des évêques catholiques du Mexique. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Co-op Atlantic
Description, **39**:60
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Provinces de l'Atlantique; Témoins

Cooper, Shawn (Association des banquiers canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **32**:7-12, 14, 18

Coopératives
Mondragon, Espagne, expérience, **39**:64
Stimulants fiscaux, **39**:68-70
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Provinces de l'Atlantique

Corruption politique. *Voir* Mexique—Droits

Couchman, W. Ronald (Association des exportateurs canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **27**:5-6, 9-11

Crispo, John (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **36**:21-46
Voir aussi Économie—Récession; Libre-échange nord-américain, Accord

Crosby, Howard E. (PC—Halifax-Ouest)
Commerce international, **3**:21
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **3**:16-7, 20-3, 29-33
Procédure et Règlement, **3**:5

CTC. *Voir* Congrès du travail du Canada

Daigle, Paul (Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:77-84

Daniels, Mark (Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **36**:4-5, 13-9, 21

D'Aquino, Thomas (Conseil canadien des chefs d'entreprises)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **19**:4-12, 14-7

Darcy, Judy (Syndicat canadien de la fonction publique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **29**:4-15, 18-24

D'Avignon, Greg (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:117-8

de Jong, Simon (NPD—Regina—Qu'Appelle)
Association des manufacturiers canadiens, **17**:14
Libre-échange, accords, **17**:38
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:14-5, 32, 35, 37-8
Sous-comité, **17**:22, 32, 37

Commerce international—*Suite*
Barrières non tarifaires, **22**:44
Blocs régionaux, formation
Canada, adhésion, **37**:42-3
Kohl, Helmut, chancelier d'Allemagne, position, **3**:21
Compétitivité, *The World Competitiveness Report,* rapport, **25**:32
Délégués commerciaux
Rôle, **4**:5, 8-9, 22, 28-9
Soutien, services, réduction, répercussions, **4**:8-10
Différends, règlement, procédures, **25**:67-8
Économie canadienne, place, **33**:21-2
Endettement, crise, **39**:51
Entreprises canadiennes
Exportations, statistiques, **4**:4, 8
Manque d'initiative, **8**:16
Environnement, rapport, **15**:5, 13, 41-3
États frontaliers, exportateurs, programme, **4**:22
Exportation, marchés, développement, programme (PDME)
Avantages-coûts, ratio, **4**:24
Efficacité, **4**:23
Financement, **4**:5-6, 23
Exportations
Affaires extérieures, ministère, sensibilisation, programmes, **4**:5
Mexique, concurrence, **27**:9-10
PIB, pourcentage, **35**:36-7
Subventions, financement préférentiel, utilisation, **4**:12-5
Voir aussi sous le titre susmentionné Entreprises canadiennes
«Horizon le monde», programme, **4**:5-6, 11
Japon et Extrême-Orient, marchés, **25**:9, 25, 29
Missions commerciales
Et foires commerciales, pays-cibles, **4**:20
Participants, sélection, **4**:19-20, 22-4, 26-7
PME
Contribution, **32**:18-9
Voir aussi sous le titre susmentionné Promotion, programmes
Politique
Conseil canadien des chefs d'entreprises, approche, **19**:9-10
Métallurgistes unis d'Amérique, position, **29**:31-3
Promotion, programmes
Élargissement, **4**:24
Entreprise privée, secteur, rôle, **4**:10
Financement, comparaison, Hitchins, rapport, **4**:6-8, 23-5, 29
Frais, recouvrement, **4**:10, 27-8
Information, diffusion, **4**:17-8, 21-2, 26
Nouveaux programmes, financement, **4**:6
Personnel, **4**:6, 22
PME, **4**:16-7
Réduction, **4**:21-2
Provinces
Collaboration, **4**:13-4
Représentation à l'étranger, **4**:11-2
Voir aussi France; Libre-échange nord-américain, Accord—Solutions de rechange

Commerce interprovincial, barrières
Association des manufacturiers canadiens, position, **17**:10
Compétitivité, répercussions, 5:6; **21**:10-1

Commerce interprovincial, barrières—*Suite*
Coûts, **17**:10
Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick, position, **39**:31-2
Fédération du travail de la Colombie-Britannique, position, **22**:76
Génie-conseil, services, répercussions, **25**:43-4
PME, répercussions, **32**:23, 30-1
Problème, **4**:12-3, 15
Suppression, **5**:15-8
Vins, industrie, répercussions, **21**:81-2

Commission canadienne du blé. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Commission d'action sociale. *Voir* Commerce; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Commission d'action sociale et Réseau canadien d'action de l'Île-du-Prince-Édouard. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Commission du libre-échange. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Différends, règlement, procédures

Commission nord-américaine sur l'environnement. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Environnement, protection

Communauté des États indépendants (CEI)
Communauté européenne, missions commerciales, **8**:14

Communauté européenne (CE)
Allemagne, rôle, **6**:4; 7:6, 11; **8**:5
Banque centrale, création, 7:6, 9, 14, 16; **8**:10-1; **9**:6
Charte sociale, **17**:12; **25**:105; **34**:46; **36**:33
Commerce
États-Unis—Canada, commerce, comparaison, **5**:18
Ouverture, **9**:6
Politique, influence, **6**:17-8
Promotion, **8**:12-4
Compétitivité
Entreprises canadiennes, répercussions, **5**:5; **8**:12
Relation, **9**:5
Espagne et Portugal, intégration, **6**:16-7
Europe de l'Est, intégration, 7:7, 10; **9**:22-4
Européens, position, **5**:19-20; **6**:22; 7:17
France, rôle, **9**:4
Grande-Bretagne
Intégration, **6**:21; **25**:31-2
Voir aussi sous le titre susmentionné Politique sociale
Jeunes, position, 7:16-7
Libre-échange, accords avec d'autres pays, **6**:9-10
Membres nouveaux, intégration, **6**:4, 8-10; 7:7, 19; **8**:5
Parlement européen, contrôle, 7:7
PIB, États-Unis, comparaison, **6**:5
Politique industrielle, adoption, **9**:14-6
Politique sociale, Grande-Bretagne, position, **9**:14-5
Protectionnisme, 7:15
Richesse, transfert aux pays en développement, **6**:17
Traité de Maastricht, 7:6, 9
Travailleurs, mobilité, **33**:11
Ukraine, intégration, agriculture, répercussions, 7:18-20
Union monétaire
Conditions, 7:6

Christie, Gordon (Réseau canadien d'action (Alberta))
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:6-9, 13, 15, 17-21, 24-5

Chrysler. *Voir* Automobiles

Citizen's Alternative Declaration. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Clark, Lee (PC—Brandon—Souris; secrétaire parlementaire du ministre de l'Environnement du 8 mai 1991 au 1er septembre 1993)
Céréales et oléagineux, **24**:14
Colza, **24**:93-4
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:12-4, 31-3, 40, 52-6, 69-70, 74-5, 82-3, 85-6, 93-5, 99-100, 131
Pas du Nid-de-Corbeau, tarif-marchandises, **24**:95
Produits agricoles, **24**:32
Provinces de l'Ouest, **24**:12-3, 99
Reimer Express Enterprises Ltd., **24**:69
Sous-comité, **24**:131
Transports, **24**:69

Clark, Mel. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord—Répercussions

Clark, Norman (Société des fabricants de véhicules à moteur)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **31**:4-23

Clark, Peter (Grey, Clark, Shih & Associés)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **16**:6-12, 14-6, 18, 20-2, 25-8

Clark, Robert M. (témoin à titre personnel)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:112-3

Clark, Roger (Amnistie internationale, section canadienne)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:41-2, 50-1, 54-5, 60-1

Clarke, Rick (Fédération du travail de Nouvelle-Écosse)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:84-99, 101-3, 105-6

Clarke, Tony (Réseau canadien d'action)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **18**:4-5, 7-10, 12-8, 20-1, 23-6

Clinton, Bill. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Close, Judy (Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **21**:48-50

Coalition québécoise sur les négociations trilatérales
Description, **26**:23
Voir aussi Appendices; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Coalition Terre-Neuve—Labrador pour l'égalité. *Voir plutôt* Newfoundland & Labrador Coalition for Equality

Cohen, Mickey. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord—Provinces, répercussions

Colombie-Britannique
Code du travail, **22**:71
Salaire minimun, **22**:77
Vins, industrie, **21**:75-85

Colombie-Britannique—*Suite*
Voir aussi Columbia, fleuve, Traité—Application; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Columbia, fleuve, Traité
Application, Colombie-Britannique, transfert, **21**:42
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Eau, ressources

Colza
Exportations, **24**:19
Mexique, importations, **24**:8-11, 17

Comité canadien d'action sur le statut de la femme. *Voir* Appendices; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Comité consultatif du commerce international. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Canada, répercussions

Comité inter-Églises des droits humains en Amérique latine
Représentation, **34**:38
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Mexique—Droits de la personne; Mexique—Droits de la personne et corruption politique; Sous-comité—Témoins—Amnistie; Témoins

Comité manitobain d'action sur le statut de la femme
Représentation, **24**:119
Voir aussi Sous-comité—Témoins; Témoins

Commerce
Commission d'action sociale, modèle, **37**:64-6
Libéralisation
Adaptation, **39**:30-1, 56, 58-9
Association des banquiers canadiens, position, **32**:4
Association des exportateurs canadiens, position, **27**:4-5
Automobile, industrie, **30**:27-9
Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique, position, **25**:75-6
Compétitivité, facteur, **25**:71
Conseil canadien des chefs d'entreprises, position, **19**:9
Droits de la personne et principes démocratiques, **34**:45-6
Génie-conseil, services, position, **25**:42
Hayes, Thomas J., position, **37**:41-2
Pays en développement, **27**:5
PME, **32**:19
Sociaux-démocrates, position, **23**:61
Théorie, **23**:45
Marchés extérieurs, expansion. *Voir plutôt sous le titre susmentionné* Libéralisation
Orientation, débat, **38**:39
Promotion, programmes, étude, **4**:4-30
Propriété intellectuelle, droits, **38**:40-1, 43
Voir aussi Allemagne; Communauté européenne; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique; Provinces de l'Atlantique; Textiles et vêtements

Commerce international
Accords
Avantages, **39**:56
Développement durable, objectif, **15**:34
Principes, **22**:134
Agriculture, **24**:96

British International Helicopters. *Voir* Canadian Helicopters Limited

Broadbent, Edward (Centre international des droits de la personne et du développement démocratique)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:44-50, 52-4, 58-60

Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain
Représentants, présentation, **14**:5-6
Voir aussi Témoins

Business America. *Voir* États-Unis—Canada, commerce—Déficit

Butland, Steve (NPD—Sault Ste. Marie)
Commerce international, **4**:21
Commerce, promotion, programmes, étude, **4**:19, 21
Sous-comité, séances à huis clos, présence, **11**:29

Butler, Bill (Hi Point Industries)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **38**:53-63

Calderon, Jorge. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Calgary, Alb. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord

Callaghan, Patrick (Canadian Helicopters Limited)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **38**:5-20

Camionnage. *Voir* Hi Point Industries

Camionnage, industrie
Déréglementation, répercussions, **23**:17
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Campbell, Bruce (Conseil des Canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:30-1, 37, 42

Canadian Airlines International Ltd
Lignes Est-Ouest, maintien, **23**:71-2

Canadian Helicopters Limited
Actionnaires, **38**:14
British International Helicopters, prise de participation, **38**:18-9
Description, **38**:4-5
États-Unis, concurrence, **38**:7, 9, 14
Fiscalité, répercussions, **38**:8, 12
Marchés internationaux, **38**:9-10
Matériel militaire excédentaire, acquisition, **38**:15-6
Okanagan Helicopters Limited, acquisition, **38**:18
Pilotes étrangers, embauche, **38**:17-8
Réglementation, **38**:8-9, 19-21
Relevés cartographiques, **38**:13
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Casey, Bill (PC—Cumberland—Colchester)
Économie, **25**:99-102
Génie-conseil, services, **25**:49, 51
Gouvernement, contrats, **25**:50
Libre-échange canado-américain, Accord, **25**:64-5
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:19-22, 35, 37-8, 49-51, 57, 64-5, 79-81, 98-102, 107, 118
Mexique, **25**:37, 49, 64
Nouvelle-Écosse, **25**:38, 50
Provinces de l'Atlantique, **25**:79-81
Québec, **25**:50

Caucus du Nouveau parti démocratique de la Nouvelle-Écosse. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Caucus du Nouveau parti démocratique de l'Alberta. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Caucus du Nouveau parti démocratique du Manitoba. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Cave, Roxanne (Oxfam Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:128-32

CE. *Voir* Communauté européenne

CEI. *Voir* Communauté des États indépendants

Central Park Residence Group. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Centre de droit et de politique commerciale. *Voir* Témoins

Centre international des droits de la personne et du développement démocratique. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Droits de la personne; Témoins

Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce. *Voir* Sous-comité

Centre québécois de relations internationales de l'Université Laval. *Voir* Témoins

Céréales et oléagineux
Concurrence internationale, **24**:14
Mexique, ventes, **24**:6-7, 14-5
Voir aussi France; Libre-échange nord-américain, Accord; Provinces de l'Ouest

Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce. *Voir* Témoins

Chambre de commerce de Calgary
Description, **23**:95
Voir Fiscalité; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Chambre de commerce de Vancouver
Description, **22**:105
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique
Description, **25**:70-1
Voir aussi Commerce—Libéralisation; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Chambre de commerce d'Halifax. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Chambre de commerce du Canada. *Voir* GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Charron, Lise (Institut canadien des textiles)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **28**:27-8, 30, 32-3, 36

Chauvin, Bruno (Ambassade de France)
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **9**:17-8

Chili. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Accession, clause

Chômage. *Voir* Île-du-Prince-Édouard; Nouveau-Brunswick—Jeunes; Terre-Neuve

Bence, Jean-François (consultant pour le Sous-comité)
Sous-comité, séances à huis clos, présence, **11**:29

BERD. *Voir* Banque européenne pour la reconstruction et le développement

Bernier, Ivan (Centre québécois de relations internationales de l'Université Laval)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:5-18, 20-2

Bertrand, Gabrielle (PC—Brome—Missisquoi)
Commerce, promotion, programmes, étude, **4**:25-6
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **12**:15-6, 20; **13**:23-5
Mexique, **13**:23-4
Sous-comité
Séances à huis clos, présence, **11**:29; **40**:53
Travaux futurs, **12**:15-6, 20

Bétail, éleveurs. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Bière, industrie. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Billes de bois. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Traitement national

Bird, J.W. Bud (PC—Fredericton—York—Sunbury)
Acier, industrie, **39**:28
Bois d'oeuvre, exportations, **39**:13, 26-7
Commerce, **39**:58
Connors Brothers Ltd., **39**:43-4
Libre-échange canado-américain, Accord, **39**:12-3, 17, 27-9, 44-5
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **39**:11-4, 17, 25-9, 43-5, 54, 57-9, 66-7
Nouveau-Brunswick, **39**:11, 29
Provinces de l'Atlantique, **39**:11
Sous-comité, **39**:17

Bjornson, David (PC—Selkirk—Red River)
Automobile, industrie, **24**:36-7; **31**:21-2
Automobiles, **31**:22
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:21-2, 36-8, 67-8; **31**:9, 21-2
Pétrole et gaz, **24**:37-8
Sous-comité, séances à huis clos, présence, **40**:53
Transports, **24**:67

Black, Dawn (NPD—New Westminster—Burnaby)
Brevets (modification), projet de loi C-91, **24**:58
GATT, négociations, **24**:58
Libre-échange, accords, **24**:59
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **34**:21, 23
Mexique, **34**:23
PME, **32**:36-9
Sous-comité, **24**:81-2

Blaikie, William (NPD—Winnipeg Transcona)
Brevets (modification), projet de loi C-91, **24**:58
GATT, négociations, **24**:58
Libre-échange, accords, **24**:59
Libre-échange canado-américain, Accord, **32**:11
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **24**:28-30, 56-9, 62-5, 71-2, 81-2; **32**:11-3, 24-7, 36-9
PME, **32**:36-9
Sous-comité, **24**:81-2

BNE. *Voir* Banque de Nouvelle-Écosse

Bodkin, Jill (Chambre de commerce de Vancouver)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:105-18

Bois d'oeuvre, exportations
États-Unis, différend, **16**:12-7, 28-9; **20**:22-3; **21**:37-8, 72-3; **22**:35, 41-2; **25**:61; **33**:34; **39**:14
Europe, ventes, **39**:13, 26-7

Bombardier Inc. *Voir* Europe

Bosley, l'hon. John W. (PC—Don Valley-Ouest) (président)
Agriculture, **37**:15-6
Atlantic Fish Specialties Limited, **37**:41-2
Canadian Helicopters Limited, **38**:12-3, 19-20
Commerce, **37**:41
Promotion, programmes, étude, **4**:7, 11, 18, 22-3, 27, 29
Communauté européenne, **5**:18-9; **6**:8-9; **7**:7, 11, 14-6, 19
Déficit, **37**:62
Diagnostic Chemicals Limited, **37**:29-30, 33
Droits de la personne, **34**:52-3
Économie, **37**:96
Entreprises, **37**:30
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **5**:13-4, 17-9, 24; **6**:7-9, 14; **7**:7-8, 10-1, 14-6, 19
Fédération du travail de l'Î.-P.-É., **37**:72
Foires commerciales, **38**:61
GATT, négociations, **18**:20; **37**:85-6, 95
Examen, **2**:7, 9, 11, 20-1, 23-4
Hi Point Industries, **38**:55-6
Libre-échange canado-américain, Accord, **37**:59-61, 73, 76-7, 95; **38**:39, 71
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **3**:27-9, 31-3; **13**:27; **18**:18, 20-1, 24-5; **34**:52-3, 55; **37**:14-9, 29-30, 33, 41-2, 59-63, 72-8, 81-3, 85-6, 90-2, 95-6; **38**:6, 9, 11-3, 19, 21, 33, 35-9, 49-50, 54-6, 58, 61, 71-4
Niveau de vie, **37**:75-6
Pâtes et papiers, **5**:13-4
Pêches de l'Atlantique, **6**:14
Sous-comité, **37**:74-5
Séances à huis clos, présence, **11**:29
Travaux futurs, **1**:5-8
Terre-Neuve, **38**:71-4
Transports aériens, **37**:42
Ultimateast Data Communications Ltd., **38**:50
Voir aussi Président du Sous-comité

Boston, Alex (Nova Scotia Public Interest Research Group)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:121-6

Boyd, Mary (Commission d'action sociale et Réseau d'action de l'Île-du-Prince-Édouard)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **25**:115; **37**:46-54, 56-63, 65-6, 96-7

Brevets (modification), **projet de loi C-91**
Diagnostic Chemicals Limited, répercussions, **37**:31
Femmes, répercussions, **34**:20
Île-du-Prince-Édouard, répercussions, **25**:117-8; **37**:50
Parti libéral du Canada, position, **24**:58
Terre-Neuve, répercussions, **38**:80-1
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord—Propriété intellectuelle

Automobiles—*Suite*
États-Unis, marché canadien, pourcentage, **30**:25
Importations, contingents, **30**:35-6, 39-40
Japon, marché canadien, pourcentage, **30**:25, 28

Automobiles, pièces, industrie. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord

Automobiles, produits
Automobile, Pacte, compagnies non signataires, droit de 9,2%, **30**:45, 47-50, 52
Mexique, marché, **30**:20-1; **31**:6-7
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique—Canada, commerce

Axworthy, Chris (NPD—Saskatoon—Clark's Crossing) . *Voir* Sous-comité—Députés

Axworthy, l'hon. Lloyd (L—Winnipeg-Sud-Centre)
Sous-comité, travaux futurs, **1**:5, 7

Bakvis, Peter (Coalition québécoise sur les négociations trilatérales)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **26**:40-1

Banque de Nouvelle-Écosse (BNE). *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD)
Droits de la personne, inscription dans sa charte, **34**:46

Banque Royale du Canada. *Voir* Témoins

Banques
Universelles, système, implantation au Canada, **5**:15-7
Voir aussi Mexique

Banques alimentaires. *Voir* Île-du-Prince-Édouard

Barlow, Maude (Conseil des Canadiens)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **17**:23, 27, 31-3, 35-7, 40-2

Barrett, David (NPD—Esquimalt—Juan de Fuca)
Assurance-vie, compagnies, **36**:13
Atlantic Fish Specialties Limited, **37**:44-6
Automobile, industrie, **22**:39-40; **23**:120; **24**:38-9, 93; **35**:54; **39**:47
Bois d'oeuvre, exportations, **22**:41-2; **39**:14
Canadian Helicopters Limited, **38**:14-8
Colombie-Britannique, **21**:77-8, 84-5
Colza, **24**:17
Commerce international, **22**:44
Compagnie d'assurance-vie Manufacturers, **36**:12
Connors Brothers Ltd., **39**:45-9
Coopératives, **39**:64
Diagnostic Chemicals Limited, **37**:27-9
États-Unis—Canada, commerce, **13**:25; **35**:52-3
États-Unis, **38**:17
Europe—Canada, relations et compétitivité, étude, **9**:18-9, 22
Fédération des travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick, **39**:21
Fédération du travail de l'Î.-P.-É., **37**:78-9
France, **9**:19, 22
GATT, négociations, **21**:78; **24**:87, 104
Gaz naturel, **39**:23-5

Barrett, David—*Suite*
Île-du-Prince-Édouard, **37**:79-80, 84-5
Libre-échange canado-américain, Accord, **13**:15-9; **22**:30, 39; **23**:41-3, 110-1; **29**:16-7; **35**:29, 54-5; **37**:19-20, 78, 95; **38**:15, 74-5; **39**:13-4, 15-7, 22
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **3**:3-9, 16-20, 28-33; **12**:7-31; **13**:10, 13-5, 17-9, 25-7, 30-4; **14**:4-5, 11-6; **21**:77-9, 84-5, 97-100, 117; **22**:12, 21-3, 30-1, 33-4, 38-42, 44, 52-6, 60, 88-90, 94-7, 101, 111-4, 117, 132-3; **23**:25-6, 37, 41-3, 110-1, 119-20, 125; **24**:15-7, 22-4, 28, 30, 38-9, 49, 85, 87-9, 91-5, 99, 102-7, 116, 120-1, 130-2; **29**:4, 15-8; **34**:5-10; **35**:13-4, 16, 19-20, 28-30, 34, 37, 45, 52-5; **36**:10-4; **37**:19-22, 27-9, 32, 35, 44-6, 56-9, 74-5, 78-82, 84-5, 89, 92, 95, 97; **38**:13-8, 32-4, 41-2, 46, 50-1, 53, 61-2, 74-5, 77, 80, 82-3; **39**:13-7, 21-5, 28, 39, 45-9, 54-5, 57, 59, 63-5, 67
Main-d'oeuvre, adaptation, **35**:28
Mexique, **13**:31-4; **21**:97-8; **22**:39-40, 42, 53-6; **23**:37; **24**:120-1; **35**:52; **36**:10-2, 14; **37**:22; **38**:62
Nouveau-Brunswick, **39**:16, 22-3
Novacor Chemicals Limited, **23**:37, 41-3
Pas du Nid-de-Corbeau, tarif-marchandises, **24**:94-5, 102-3, 105
Pétrole et gaz, **39**:15
Présidence, décisions et déclarations, **12**:22-4, 31
Procédure et Règlement, **3**:4-6; **12**:13, 31; **35**:34
Productivité, **22**:42, 44
Provinces de l'Atlantique, **39**:64-5
Santé, services, **21**:98-100
Sous-comité, **3**:29; **13**:13-4, 30; **14**:4-5, 11-2; **22**:88-9, 132-3; **23**:111; **24**:30, 130-2; **29**:4; **34**:5-10; **35**:16, 19-20; **37**:19, 74-5, 82, 84; **39**:16-7, 59
Séances à huis clos, présence, **11**:29
Travaux futurs, **12**:7-31
Ten Days for World Development, **37**:89
Ultimateast Data Communications Ltd., **38**:50-1, 75
Wolf, Ed, **23**:125
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord

Barry, Eric (Institut canadien des textiles)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **28**:22-6, 29, 31-5

Basken, Reg (Syndicat des communications, de l'énergie et du papier du Canada)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **33**:24-5, 27-8, 30, 33, 37, 39-40

Baxter, Barbara (Réseau canadien d'action (Alberta))
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **23**:7-14, 20-2, 25

Beau Diamond Management Consultants. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Beauchesne, Éric. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Canada, répercussions

Beaulieu, Allan (Beau Diamond Management Consultants)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **22**:135-8

Bélair, Réginald (L—Cochrane—Supérieur)
Libre-échange canado-américain, Accord, **33**:28-9
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **33**:26-9, 39

Bell Canada. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Télécommunications

Assistés sociaux. *Voir* Population active

Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.
Représentation, **36**:4
Voir aussi Libre-échange, accords; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers. *Voir* Témoins

Association canadienne des producteurs pétroliers
Description, **23**:77
Membres, actifs, **23**:80-1
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Association canadienne des produits chimiques
Représentation, **23**:29

Association canadienne du droit de l'environnement. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Association des banquiers canadiens (ABC). *Voir* Commerce—Libéralisation; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Association des exportateurs canadiens. *Voir* Commerce—Libéralisation; Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada
Description, **30**:4
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Association des manufacturiers canadiens (AMC)
Exposé, tirade idéologique, **17**:14
Représentation, **17**:18
Voir aussi Commerce interprovincial, barrières; Libre-échange nord-américain, Accord; Main-d'oeuvre, adaptation; Témoins

Association des sciences de la santé de la Colombie-Britannique
Description, **21**:86
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Assurance-chômage, régime
Formation et recyclage, **23**:56
Fraudeurs, **35**:30-2
Personnes quittant volontairement son emploi, cas, **35**:32-3
Prestations, **34**:20
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord

Assurance-maladie, régimes. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Assurance-vie, compagnies
Croissance, taux, **36**:13
Expansion, **36**:12
Marchés internationaux, activités, **36**:4-5, 13, 15-6, 18, 21
Voir aussi GATT, négociations; Libre-échange canado-américain, Accord

Atlantic Fish Specialties Limited
Approvisionnements, **37**:35, 40-1, 45-6
Canada, marché, **37**:34
Concurrence, **37**:35, 45
Défis, **37**:35-7, 40
Description, **37**:34

Atlantic Fish Specialties Limited—*Suite*
Employés, **37**:40, 44-5
États-Unis
Déménagement, incitations, **37**:38-9
Harcèlement à la frontière, **37**:37-41, 44
Marché, **37**:34, 37
Europe, marché, **37**:37, 43
Exportations, droits, **37**:41
Mexique, marché, **37**:37, 43, 45
Technologie de pointe, **37**:40, 44
Transports aériens et voyages-croisières, clientèle, **37**:34-6, 42
Voir aussi Témoins

Australie. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Accession, clause

Autochtones. *Voir* Mexique

Automobile, Décret. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Mexique

Automobile, industrie
Acier, fournitures, **29**:50-1
Capitaux, disponibilité, **31**:13
Comité consultatif, **31**:7
Compétitivité, **30**:4-5; **31**:20-1
Concurrence internationale, **24**:36-8; **30**:42
Description, **30**:4-5
États-Unis, filiales, emplois, création, **30**:49
Expansion, **30**:51
GATT, négociations, répercussions, **31**:27
General Motors, emplois, création, **30**:24, 41; **31**:8-9, 31
Investissements, **30**:50-1
Japon, filiales
Contribution, **30**:42
Emplois, création, **30**:49
Main-d'oeuvre, adaptation, **30**:32-3; **31**:14-5, 20
Pays industrialisés, protection, **30**:4
Recherche et développement, **31**:10, 15-6, 21-3
Salaires, **30**:6-7, 27
Shaiken, Harley, étude, **22**:39-40; **23**:120; **24**:38-9; **35**:54; **39**:47
Technologie et compétences, **30**:15-7; **31**:13-5
Voir aussi Commerce—Libéralisation; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique

Automobile, Pacte
Application, GATT, dispense, **30**:44
Avantages, **29**:44; **30**:5, 24, 37
Caractéristiques, **31**:23-4
Japon, inclusion, **31**:11
Règle d'origine, **35**:44-5
Succès, **31**:6
Voir aussi Automobiles, produits; Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Automobiles
Carburants de substitution, **31**:16-8
Chrysler, LH, modèles, coûts, **31**:15, 22
Contenu nord-américain, **30**:53-4; **31**:27
États-Unis, exportations, droits de douane
Honda Civic, cas, **3**:12-5, 24; **13**:8; **30**:5, 50
Toyota, cas, **30**:50

Access Mexico Consulting Corporation
Description, **22**:47
Voir aussi Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. *Voir plutôt* GATT

Acier. *Voir* Automobile, industrie

Acier, industrie
États-Unis
Exportations, différend, **29**:51-2; **36**:37-9; **39**:28
Subventions, **29**:29, 40-1, 44-5
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Action Canada Network. *Voir plutôt* Réseau canadien d'action

Affaires extérieures, ministère. *Voir* Commerce international—Exportations; Mexique—Canada, commerce; Témoins

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)
PME, position, **32**:34

Agriculteurs. *Voir* GATT, négociations—Gestion de l'offre; Libre-échange nord-américain, Accord

Agriculture
Emplois, pertes, **21**:6-7
Gestion de l'offre, système, **37**:15-6
Protection, **21**:34
Voir aussi Commerce international; Communauté européenne—Ukraine; Fédération du travail du Manitoba; GATT, négociations; Libre-échange nord-américain, Accord; Mexique—Canada, commerce; Provinces de l'Ouest

Aide au développement. *Voir plutôt* Développement international, assistance

Ajustement structurel, programmes. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord—Mexique; Pays en développement

Alaska. *Voir* Pêches, industrie—Prince

Alberta
Pétrole et gaz, exploitation, **23**:122-5
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

ALE. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord

ALENA. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Alimentation. *Voir* Fédération du travail du Manitoba—Agriculture

Allemagne
Commerce, promotion, système, **8**:7-9, 13
Europe de l'Est, émigration, **7**:10, 20-1
Problèmes, **8**:5
Unification
Difficultés, **7**:4-5
Dimension psychologique, **7**:8
France, position, **9**:12-3
Salaires, répercussions, **8**:16-7
Voir aussi Communauté européenne; France—Assise

Allemagne—Canada, commerce
Développement, **7**:17, 20-2

Allemagne—Canada, commerce—*Suite*
Entreprises canadiennes, stratégie, **8**:7, 15
Europe, marché, accès, tête de pont, **8**:6, 14-5
Forces armées canadiennes, retrait, répercussions, **8**:10-1
Statistiques, **8**:6, 15-6

Allemagne de l'Est
Entreprises canadiennes, investissements, **7**:5-6
Environnement, problèmes, **7**:11-2
Productivité, augmentation, **7**:5
Reconstruction, financement, **7**:5, 8

Alleruzzo, John (Travailleurs amalgamés du vêtement et du textile)
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **33**:4-20

Alliance de la Fonction publique du Canada. *Voir* Témoins

Althouse, Vic (NPD—Mackenzie)
GATT, négociations, examen, **1**:19-23, 27-9; **2**:22-3

Ambassade de France. *Voir* Témoins

Ambassade de la République fédérale d'Allemagne. *Voir* Témoins

AMC. *Voir* Association des manufacturiers canadiens

Américains. *Voir* Génie-conseil, services

Amérique centrale et du Sud. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord

Amnistie internationale. *Voir* Mexique—Droits de la personne et corruption politique; Sous-comité—Témoins

Amnistie internationale, section canadienne. *Voir* Témoins

Anciens combattants contre les armes nucléaires. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

APECA. *Voir* Agence de promotion économique du Canada atlantique

Appendices
Coalition québécoise sur les négociations trilatérales, mémoire, **26A**:20-37
Comité canadien d'action sur le statut de la femme, document, **34A**:19-46
Réseau canadien d'action, document, **18A**:124-276

Aquaculture. *Voir* Pêches, industrie

Arrangement concernant le commerce international des textiles. *Voir plutôt* Multifibres, Arrangement

Arseneault, Guy H. (L—Restigouche—Chaleur)
Libre-échange canado-américain, Accord, **33**:17-8
Libre-échange nord-américain, Accord, étude, **33**:17-9
Sous-comité, **33**:18
Textile et vêtement, industries, **33**:19

Arts et culture, industries. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord; Libre-échange nord-américain, Accord

Asia Pacific Economic Co-operation (APEC)
Canada et États-Unis, participation, **3**:22

Assemblée législative de la Colombie-Britannique. *Voir* Témoins

Assemblée législative de Terre-Neuve. *Voir* Libre-échange nord-américain, Accord; Témoins

INDEX

SOUS–COMITÉ DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

TROISIÈME SESSION—TRENTE–QUATRIÈME LÉGISLATURE

DATES ET FASCICULES

—1991—

Juin:	le 20, f.1.
Octobre:	le 10, f.1.

—1992—

Février:	le 11, f.2; le 12, f.3; le 18, f.4.
Mars:	le 17, f.5; le 19, f.6.
Avril:	le 2, f.7; le 7, f.8; le 28, f.9.
Juin:	les 4 et 9, f.11.
Novembre:	le 17, f.12 et f.13; le 18, f.14; le 24, f.15, f.16 et f.17; le 25, f.18; le 26, f.19 et f.20; le 30, f.21.
Décembre:	le 1er, f.22; le 2, f.23; le 3, f.24; le 7, f.25; le 8, f.26; le 9, f.27; le 10, f.28.

—1993—

Février:	le 3, f.29; le 4, f.30 et f.31; le 9, f.32 et f.33; le 10, f.34; le 11, f.35 et f.36; le 15, f.37; le 16, f.38; le 17, f.39; le 23, f.40.

N.B. Il n'y a pas de fascicule 10.

Cet index est un index croisé couvrant des sujets variés. Chaque fascicule est enregistré selon la date et cette référence se trouve à la page suivante.

L'index contient l'analyse des sujets et les noms des participants. Chaque référence apparaît sous les deux rubriques afin de faciliter l'accès par le nom de l'intervenant ou par le sujet. Les chiffres qui suivent les titres ou sous–titres correspondent aux pages indexées. Certains sujets d'importance font aussi l'objet de descripteurs spéciaux.

Les noms des intervenants et les descripteurs sont inscrits dans un ordre alphabétique. Certaines entrées relatives à la législation sont indexées chronologiquement.

Une entrée d'index peut se composer d'un descripteur en caractères gras et d'un ou de plusieurs sous–titres tels que:

Impôt sur le revenu
Agriculteurs
Gains en capital

Les renvois à un premier sous–titre sont indiqués par un long trait.

Gains en capital. *Voir* Impôt sur le revenu—Agriculteurs

Les abréviations et symboles que l'on peut retrouver dans l'index sont les suivants:

1re, 2e, 3e l.=première, deuxième, troisième lecture. A. = appendice. Am.=amendement. Art.=article. Chap.=chapitre. Dd.=ordre de dépôt de documents. Déc.=déclaration. M.=motion. Q.F.=question au *Feuilleton*. Q.o.=question orale. R.g. = réponse du gouvernement. Rés.=résolution. S.C.=Statuts du Canada. S.r.=sanction royale.

Affiliations politiques:

BQ	Bloc Québécois
Cons. Ind.	Conservateur indépendant
Ind.	Indépendant
L.	Libéral
NPD	Nouveau parti démocratique
PC	Progressiste conservateur
Réf.	Parti réformiste du Canada

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser au Service de l'index et des références (613) 992–7645. Télécopieur (613) 992–9417

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

43210014

CANADA

INDEX

DU

SOUS–COMITÉ DU

Commerce extérieur

DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicules nos 1–40 • 1991-1993 • 3e Session • 34e Législature

JUL 6 1994